



СИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ

**Современные финансовые отношения:  
проблемы и перспективы развития**

Материалы V Международной научно-практической конференции

(Новосибирск, 20 декабря 2018 г.)

Новосибирск  
2019

УДК 336.1/.5

ББК 65.261

C568

**Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития** : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 20 декабря 2018 г.). – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2019. – 268 с.  
ISBN 978-5-00148-021-1

Сборник является отражением результатов научно-исследовательской работы научно-педагогических работников, докторантов, аспирантов, магистрантов, специалистов, представленных на V Международной научно-практической конференции «Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития», организованной в связи с 20-летием кафедры «Финансы и кредит» Сибирского государственного университета путей сообщения.

В настоящем издании представлены научные труды, рассматривающие проблемы теории и практики современных финансовых отношений.

Издание предназначено для преподавателей, студентов экономических направлений бакалавриата и магистратуры, практиков и всех интересующихся проблемами современных финансовых отношений.

**УДК 336.1/.5**

**ББК 65.261**

**Организационный комитет конференции:**

*Нехорошков Е. В.* – кандидат экономических наук, доцент;  
*Владимирова Т. А.* – доктор экономических наук, профессор;  
*Соколов В. Г.* – доктор экономических наук, профессор;  
*Черненко Д. А.* – кандидат экономических наук, доцент;  
*Дуплинская Е. Б.* – кандидат экономических наук, доцент

**ISBN 978-5-00148-021-1**

© Сибирский государственный  
университет путей сообщения, 2019

## Типология индексов оценки деловой репутации

В статье рассматривается проблема неоднозначного подхода к измерению деловой репутации на основе индексов. Приводится результат сравнения и обобщения наиболее популярных индексов и сведение их классификационные группы.

**Ключевые слова:** *измерение, индекс, репутация, факторы, стейкхолдеры, типология.*

**Abstract.** The article deals with the problem of ambiguous approach to measuring business reputation based on indices. The result of comparison and generalization of the most popular indices and their classification groups is presented.

**Key words:** *measurement, index, reputation, factors, stakeholders, typology.*

Интерес к измерению репутации появился сравнительно недавно. Одной из причин этого интереса явился тот факт, что деловая репутация может создавать дополнительную стоимость активов организации. Как следствие этот факта становится актуальной проблема оценки деловой репутации. Среди существующих на сегодня качественного и количественного подходов к оценке репутации как нематериального актива выделим метод индексов.

Ранее, до второй половины XX в., репутация рассматривалась, в основном, как синоним понятий «честь» и «достоинство» (в отношении отдельного человека), однако впоследствии понятие репутации получило расширительную трактовку, в результате чего его начали применять и к таким сложным объектам, каковыми являются организации [3, с. 4].

В настоящее время понятие «корпоративная репутация» выступает одной из граней целого, включающего в себя также «корпоративный имидж», «социальный имидж» и «социальную миссию». Существенный рост публикаций в новом тысячелетии по теме корпоративной репутации связан не столько с теоретическим интересом, сколько с тем, что имеет место тенденция роста стоимости такого нематериального актива организации, как «репутация организации». Вследствие того, что проблема оценки и управления стоимостью бизнеса в настоящее время востребована на всех уровнях предпринимательской деятельности, а репутация организации является одним из компонентов стоимости бизнеса, возникает необходимость ее измерения.

Измерение репутации (в дальнейшем понимаем под этим термином репутацию организации) может быть проведено с помощью различных методов. Выбор средств и технологий оценки репутации за-

висит от того, какова целевая установка измерения репутации. Например, если речь идет о стоимостной оценке нематериального актива организации, то целесообразно применение экспертного метода.

Однако практикой востребовано такое измерение репутации, которое позволяло бы выявить ее динамику посредством применения достаточно понятной количественной оценки. Подобным инструментом могут выступать индексы.

Анализ публикаций по теме типологий индексов в контексте управления репутацией позволяет сделать вывод о том, что специальных работ, содержащих подобную типологию в обобщенном виде, практически нет. Те или иные авторы рассматривают различные индексы, позволяющие измерить репутацию, однако в целом следует признать частный характер таких исследований [1–3]. В связи с этим возникает потребность в анализе типологии индексов по измерению репутации.

Решение указанной проблемы можно рассматривать поэтапно:

1) выделим название и опишем наиболее распространенные индексы измерения факторов репутации организации;

2) сформируем на основе полученного перечня индексов типологию измерения репутации организации по ключевому признаку.

Итак, среди существующих на сегодня и представленных в различных источниках рассмотрим десять наиболее распространенных индексов измерения репутации организации.

«Индекс репутации» определяется на основе таких факторов-атрибутов как-то: маркетинговая ориентация компании, ответственность перед бизнес-партнерами, качество менеджмента, качество решений, предлагаемых потребителю и их уровень, социальная ответственность, ответственность перед акционерами, кадровая политика (ответственность перед персоналом).

Индекс «Репутация (PQ)» [4, 5] – определяется на основе таких факторов: эмоциональная привлекательность, продукты и услуги, видение и лидерство, корпоративная культура и среда, социальная ответственность, финансовая результативность.

Индекс «RepTrak™» репутационного института [6]. Определяется на основе факторов: продукты и услуги, лидерство, результативность, условия труда, корпоративное гражданство, инновации, управление.

«Репутационный индекс». Определяется через факторы: эмоциональное восприятие, продукты и услуги, видение и лидерство, организация рабочих мест, социальная и экологическая ответственность, финансовые показатели.

«Индекс репутационного капитала»: определяется на основе факторов: прозрачность бизнеса, корпоративная ответственность, социальная ответственность, профессионализм (качество продуктов, услуг).

Индекс «Репутация-онлайн» определяется через вероятность формирования случайным пользователем Интернета положительного либо отрицательного мнения об объекте измерения, умноженной на 100 %. Вероятность рассчитывается в системе онлайн.

«Индекс репутационного риска». Данный индекс является интегральным показателем делового имиджа. Автоматизированно определяемый в системе «СКАН» индекс, направленный на измерение объекта по упоминаниям о нем в Интернете. В основе определения следующие факторы: значимость и точность фактов, их взаимное подкрепление, вес источника публикации, значимость объекта в публикации, актуальность, исключение излишнего дублирования.

«Индекс популярности»: определяется как оценка известности организации отдельно для СМИ и широкой общественности на основе опроса населения и выявления частоты упоминания в СМИ.

«Индекс доверия»: сводится к оценке известности организации отдельно для СМИ и широкой общественности на основе опроса населения и выявления тональности упоминания в СМИ.

«Индекс лояльности /чистой поддержки». Сводится к оценке процентного числа клиентов организации ее рекомендовать кому-либо по простой формуле разности процента промоутеров и процента критиков. Используется шкала от нуля (крайняя степень критики) до десяти (крайняя степень одобрения).

Заметим, что для расчета большей части рассмотренных выше индексов оценка атрибутов организации, соответствующих факторам деловой репутации, определяется в фокус-группах, ключевые факторные драйверы репутации определяются на основе опроса представителей групп стейкхолдеров.

Анализ контекста через выявление общих характеристик и различий для тех или иных индексов показывает, что можно выделить группы индексов. В свою очередь в ходе синтеза и обобщения целесообразно выделить наиболее типичное основание для каждой группы (таблица).

Таким образом, анализ наиболее характерных черт выделенных групп индексов измерения репутации организации позволяет сформировать следующую типологию:

- 1) факторные индексы;
- 2) индексы, определяемые автоматизированно посредством интернет-технологий;

- 3) индексы известности в СМИ;
- 4) индексы клиентской оценки.

### Типология индексов измерения репутации организации

Группа индексов	Общая характеристика группы	Основание типизации
Индекс репутации, репутация (PQ), RepTrak™, Репутационный индекс, Индекс репутационного капитала	Общее: в основе лежат факторы, характеризующие состояние и деятельность организации. Определяется с помощью фокус-групп, групп стейкхолдеров. Различия: различное число факторов, различный состав и вес факторов	Драйверы (факторы) формирования репутации
Индекс онлайн-репутации, Индекс репутационного риска	Общее: автоматизированное определение с помощью интернет-технологий. Различия: методы расчета.	Интернет-технологии
Индекс популярности, Индекс доверия	Общее: оценка известности организации в СМИ и широкой общественности. Различия: популярность определяется по частоте упоминаний, а доверие – по тональности	Отражение в СМИ
Индекс лояльности, Индекс чистой поддержки	Общее: оценка организации со стороны клиентов. Различия: второй индекс есть обобщение первого (то есть первый индекс является компонентом второго)	Клиентская оценка

Полученные выводы трактовать, очевидно, в качестве «истины в последней инстанции», как минимум, некорректно. Однако указанный подход не только позволяет наметить путь к решению проблемы типизации индексов измерения репутации организации, но косвенно отражает факт того, что проблема оценки репутации является комплексной, многоаспектной [7].

На сегодняшний день существует большое количество различных методологий, основанных на абсолютно разных теоретических и методологических платформах измерения репутации. Вместе с тем, ввиду все более возрастающего запроса со стороны бизнеса на интеграцию и унификацию метрик, возникает потребность в использовании именно унифицирующих подходов, инструментов, которые были бы релевантны и для различных территорий исследования (восприятие различными группами стейкхолдеров, измерение в СМИ), и которые могли бы быть сопоставлены с бизнес результатами и метриками.

### Библиографический список

1. Аветисова, А. А. Методологические подходы к проведению репутационного аудита торгово-промышленного предприятия / А. А. Аветисова // Научно-

методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 33. – С. 11–15. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/95387.htm>

2. *Зернов, Д.* Применение новых информационных технологий в социальной и гуманитарной сфере / Д. В. Зернов, А. А. Иудин [Электронное учебно-методическое пособие]. – Нижний Новгород : Изд-во Нижегородский гос. ун-та, 2012. – 60 с.

3. *Тендит, К. Н.* Основы репутационного менеджмента : учеб. пособие / К. Н. Тендит. – Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КнАГТУ», 2013. – 85 с.

4. Carreras Corporate Reputation / Enrique Carreras, Angel Alloza, Ana Carreras – London : LID Published Ltd. – 2013. – 501 p.

5. *Fombrun C.* Essentials of Corporate Communication / Charles Fombrun и Kees van Reel – London: Routledge Taylor & Francis Group. – 2007. – 306 p.

6. RepTrak™ Pulse: Conceptualizing and Validating a Short-Form Measure of Corporate Reputation // Leonard J. Ponzi, Charles J. Fombrun, Naomi A. Gardberg – New York, NY, USA Corporate Reputation Review (2011). – P. 14–35.

7. *Масленников, А. А.* Уровневый подход к формированию деловой репутации компании / А. А. Масленников, М. Г. Орлова // Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР–2014) : материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2015. – С. 254–256.

*С. П. Анофриков (НГУЭУ (НИНХ), Новосибирск)*

## **Финансовая безопасность региона как элемент экономической безопасности**

В статье рассматривается понятие экономической и финансовой безопасности, проводится анализ доходной и расходной частей бюджета Новосибирской области, обосновывается вывод о тесной взаимосвязи и взаимовлиянии финансовой сферы и реального сектора экономики.

**Ключевые слова:** *экономическая безопасность, финансовая безопасность, дохода бюджета, расходы бюджета, бюджетно-налоговая политика.*

**Abstract.** The article presents the concept of economic and financial security, the analysis of the revenue and expenditure parts of the budget of the Novosibirsk region, the conclusion about the close relationship and mutual influence of the financial sector and the real economy is substantiated.

**Key words:** *Economic security, financial security, fiscal revenue, fiscal spending, fiscal policy.*

Экономическая безопасность как явление исследуется достаточно давно различными учеными и на сегодняшний момент можно выделить несколько подходов к ее определению [1, 2]. Однако все авторы сходятся во мнении, что экономическая безопасность обладает сложной многоуровневой структурой, включающей информационную безопасность, кадровую, финансовую, технико-технологическую, правовую.

В настоящей статье остановимся на финансовой безопасности, под которой понимается основное условие, способствующее государству в осуществлении самостоятельной финансово-экономической политики в соответствии со своими национальными интересами, а также состояние экономики, обеспечивающее формирование положительных финансовых потоков государства в объемах, необходимых для выполнения его функций и задач.

В современных условиях актуальность вопроса экономической безопасности страны и отдельного региона усиливается. Это утверждение находит отражение в Указе Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации», в котором выделены основные стратегические угрозы национальной безопасности в сфере экономики. Среди ключевых угроз выделены такие, как:

1) низкая конкурентоспособность, сохранение экспортно-сырьевой модели развития и высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры;

2) отставание в разработке и внедрении перспективных технологий;

3) несбалансированность национальной бюджетной системы и т. д.

Естественно, это не исчерпывающий список угроз. К ним можно также отнести проблемы нехватки трудовых ресурсов, сохранение значительной доли теневой экономики, проблемы коррупции [3].

Также в Стратегии указывается на отрицательное воздействие на экономическую безопасность санкций, введенных против России.

Важнейшими мерами по противодействию обозначенным угрозам национальной безопасности среди прочих Стратегией предполагается:

1) укрепление финансовой системы, обеспечение ее суверенитета, устойчивости валютного курса рубля;

2) развитие новых высокотехнологичных отраслей, восстановление лидерских позиций в отраслях промышленности, восстановление электронной и легкой промышленности;

3) обеспечение сбалансированности бюджетной системы и совершенствование межбюджетных отношений в Российской Федерации и т. д.

Не вызывает сомнения, что формирование финансовой безопасности государства основывается на формировании финансовой безопасности его регионов. В связи с этим актуальным является исследование показателей развития Новосибирской области. Также нужно отметить, что доходная часть бюджета во многом зависит от уровня экономического развития региона, а уровень экономического разви-

тия региона в свою очередь зависит от направлений расходования бюджетных средств. Поэтому исследование финансовой сферы невозможно без анализа реального сектора экономики.

В 2013–2015 гг. наблюдается стабильное снижение по валовому региональному продукту Новосибирской области, период 2014–2016 гг. сопровождался спадом инвестиций в основной капитал (75,9 % в 2015 г. и 92,2 % в 2016 г.), в 2014 г. наблюдается снижение промышленного производства в регионе.

Но несмотря на сложившееся положение, на текущий момент мы можем говорить о некоторой стабилизации экономической ситуации. В 2016 г. валовой региональный продукт прекращает свое снижение и остается на уровне 2015 г., в 2017 г. его объем составил 1 112,9 млрд р., что выше уровня 2016 г. на 2,6 %. На 2018 г. министерство финансов и налоговой политики Новосибирской области дает прогноз роста показателя промышленного производства на 3 % [4].

Доходы бюджета Новосибирской области за последние четыре года выросли с 98 563,15 млн р. в 2014 г. до 124 677,05 млн р. в 2017 г. Наблюдается рост налоговых и неналоговых доходов и снижение безвозмездных поступлений [5].

Основную долю в структуре поступлений занимают налог на прибыль организаций (26,34 % в 2017 г., что на 5,07 п.п. больше, чем в 2014 г.) и налог на доходы физических лиц (26,97 % в 2017 г.), в меньшей степени, но все же значительно на доходы областного бюджета влияют поступления акцизов (12,08 %), налога на имущество организаций (9,26 %), налогов на совокупный доход (6,46 %).

В целом за последние четыре года поступления по налогу на прибыль организаций выросли на 11 906,77 млн р. (темп прироста за четыре года составил 56,8 %), при этом основной рост наблюдался в 2016 г., в то время как в 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдалось небольшое снижение поступлений по этому налогу.

Для полноты анализа необходимо отметить, что индекс потребительских цен в 2014 г. в Новосибирской области показал существенное увеличение по сравнению с несколькими предыдущими периодами и составил 110,23 %. Такого роста индекса потребительских цен в области не наблюдалось с 2007–2008 гг. В 2015 г. этот показатель достиг 111,38 %, в 2016 г. и 2017 г. наблюдается его снижение на 104,42 % и 101,53 % соответственно [6].

Если рассматривать расходную часть бюджета, то можно отметить, что за последние четыре года наблюдается их положительная динамика. Общая сумма расходов за 2017 г. составила 121 277,21 млн р., что составляет 102,4 % от уровня расходов предыдущего года и 109,7 % от уровня расходов 2014 г.

В 2017 г. наблюдается рост расходов на социальную политику (с 25 344,52 млн р. в 2016 г. до 36 900,01 млн р. в 2017 г.). Доля расходов на социальную политику в структуре расходов впервые за последние четыре года показывает значительное увеличение: 9 п.п. в 2017 г. по сравнению с 2016 г.

Одновременно в 2017 г. наблюдается существенное снижение расходов на здравоохранение: с 19 350,21 млн р. в 2016 г. (16,34 % в общей структуре расходов) до 7 777,74 млн р. в 2017 г. (6,41 %).

Также значительный рост в 2017 г. показывают расходы на образование (147,9 % к аналогичному периоду предыдущего года – 31,35 % доля в общей структуре расходов).

Эти данные свидетельствуют о приоритетном направлении расходной части бюджета Новосибирской области на развитие человеческого капитала. Как известно, инвестиции в человеческий капитал в долгосрочном периоде являются наиболее эффективными. Однако на этом фоне несколько нелогично выглядит снижение расходов на здравоохранение: с 19 350,21 млн р. в 2016 г. (16,34 % в общей структуре расходов) до 7 777,74 млн р. в 2017 г. (6,41 %).

Также крайне важной задачей остается задача текущего пополнения бюджета области. Для ее решения необходимо принятие мер, направленных на повышения уровня экономического развития региона, в том числе посредством бюджетно-налоговой политики. Именно по этой причине среди приоритетов социально-экономического развития Новосибирской области на 2019 г. и плановый период 2020 и 2021 г.г. указывается стимулирование инвестиционной активности и экономического роста через предоставление действенных налоговых льгот. В то же время уровень экономического развития региона зависит от выбора направлений расходования бюджетных средств и от доступных объемов финансирования, откуда вытекают задачи повышения собираемости налогов и эффективности управления бюджетными средствами.

Таким образом, необходимо создание условий для долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Новосибирской области и принятие мер, направленных на увеличение налогового потенциала региона посредством эффективной, разумной и сбалансированной бюджетно-налоговой политики.

### **Библиографический список**

1. *Афонцев, С. А.* Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С. А. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – № 2. – С. 60–66.
2. *Сенчагов, В. К.* Как обеспечить экономическую безопасность России / В. К. Сенчагов // Российская Федерация сегодня. – 2007. – № 6. – С. 36–37.

3. Анофриков, С. П. Коррупция и экономическая безопасность государства / С. П. Анофриков // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 11 (88). – С. 1174–1176.

4. Основные направления бюджетной и налоговой политики Новосибирской области на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов [Электронный ресурс]. URL: <https://novosibirsk.ru/upload/finance/Osnovnie%20napravleniya%20BiNpolitiki%20na%202019-2021godi.pdf> (дата обращения: 15.11.2018).

5. Доходы бюджета: Открытый бюджет Новосибирской области [Электронный ресурс]. URL: <https://openbudget.mfnso.ru/formirovanie-budgeta/dokhody-byudzheta> (дата обращения: 10.08.2018).

6. Индексы потребительских цен на товары и услуги [Электронный ресурс]. URL: [http://home.novosibstat.ru/region\\_16/region16\\_1.xls](http://home.novosibstat.ru/region_16/region16_1.xls) (дата обращения: 25.11.2018).

С. Н. Артыкова (СГУПС, Новосибирск)

## К вопросу о регулировании денежного обращения в РФ

В статье рассматриваются меры, предпринятые государством по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем. Проанализированы структуры сомнительных операций в банковском секторе секторов экономики, сформировавших спрос на теневые финансовые услуги.

*Ключевые слова:* бюджет, налоги, оценка рисков, незаконный вывод денежных средств, обналичивание.

**Abstract.** The article considers the measures taken by the state to counteract the legalization of proceeds from crime. The structures of doubtful operations in the banking sector of the economy sectors that formed the demand for shadow financial services are analyzed.

**Key words:** budget, taxes, risk assessment, illegal withdrawal, cashing out.

Государство РФ предпринимает в последние годы все более активные меры по легализации денежного обращения. Вводятся меры по выявлению фактов занижения выручки, ликвидации теневого оборота, направленные, в том числе на повышение собираемости налогов. В настоящее время внедрены и продолжают внедряться системы учета алкогольной, социально значимой продукции, налоговые ресурсы контроля за движением денежных средств как физических, так и юридических лиц, учета налога на добавленную стоимость (НДС) и др. Многие системы уже в настоящее время сходятся в одну информационную сеть.

30 мая 2018 г. была подписана Президентом РФ «Концепция развития национальной системы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (Концепция). Концепция определила перечень основных

рисков совершения операций (сделок). Оценка данных рисков должна осуществляться на постоянной основе. В табл. 1 приведена классификация основных рисков совершения операций.

Таблица 1

### Классификация основных рисков совершения операций

Вид рисков совершения операций (сделок)					
В кредитно-финансовой сфере	В бюджетной сфере	Коррупционные риски	Преступлений по систематическому получению крупных доходов	В финансировании терроризма	В сфере международных отношений

В состав рисков в кредитно-финансовой сфере относятся:

- осуществление фиктивной финансово-экономической деятельности;
- перевод безналичных денежных средств в теневой наличный оборот;
- незаконный вывод денежных средств и иных активов за рубеж;
- осуществление руководством и сотрудниками кредитно-финансовых организаций противоправной деятельности, направленной против интересов данных организаций и их клиентов, в том числе создание условий для легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем [1].

К рискам совершаемых в бюджетной сфере отнесено хищение бюджетных средств при осуществлении госзакупок и неэффективное расходование бюджетных средств, обращено особое внимание на исполнение заданий государственного оборонного заказа [1].

Получение доходов, являющихся результатом уклонения от уплаты налогов обозначено как риск совершения сделок, связанных с преступлениями, совершаемыми в целях систематического получения крупного дохода.

27 июня 2018 г. принят Федеральный закон № 167-ФЗ, который внес изменения в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия хищению денежных средств. Документ был введен в действие 26.09.2018 г. [2].

Основной регулятор денежного обращения Центральный банк Российской Федерации проводит мониторинг сомнительных операций в банковском секторе, анализируя информацию по выводу денежных средств за рубеж, обналичиванию денежных средств, по совершению транзитных операций повышенного риска. К транзитным операциям повышенного риска ЦБ РФ относит сделки, предшествующие обналичиванию и выводу денежных средств. В табл. 2 пред-

ставлена структура транзитных операций повышенного риска за 2015–2018 г.г., составленная по официальным данным ЦБ РФ.

Таблица 2

**Структура транзитных операций с денежными средствами  
повышенного риска за 2015–2018 г.г., %**

Вид операции	2015 г.	2016 г.		2017 г.		1-е полу г. 2018 г.	
		удел. вес	изменение структуры	удел. вес	изменение структуры	удел. вес	изменение структуры
Продажа наличности агентами	33	5	-28	4	-1	1	-3
Обналичивание через физические лица	27	64	+37	38	-26	34	-4
Вывод за рубеж	23	12	-11	7	-5	5	-2
Необоснованная налоговая выгода при закупках металлолома и ювелирных изделий	17	10	-7	11	+1	7	-4
Продажа наличности туристическим компаниям	-	9	+9	11	+2	8	-3
Продажа наличности торговым компаниям	-	-	-	29	+29	45	+16
<i>Всего</i>	100	100	-	100	-	100	-

Данные, приведенные в табл. 2, показывают, что в анализируемом периоде возникают новые сделки, которые ЦБ РФ относит к операциям повышенного риска. Одной из крупных операций являются транзитные сделки по обналичиванию через «физиков» путем перечисления денежных средств на их счета и карты от 30 до 60 %.

Меры финансовых и налоговых органов по усилению «прозрачности» денежных средств населения (движение денежных средств на банковских вкладах, расчетных картах в настоящее время не являются банковской тайной для налоговых органов) пока не дает ожидаемого эффекта. Но представленная информация позволяет сделать вывод, что эти меры будут усилены, что и подтверждает принятая Концепция. Удельный вес таких транзитных операций как «Необоснованная налоговая выгода при закупках металлолома и ювелирных изделий» и «продажа наличности агентами» имеет тенденцию к сокращению за весь анализируемый период. Этому способствовало усиление мер законодателя по контролю за деятельностью бизнеса в этих секторах экономики. Анализ структуры транзитных операций повышенного

риска не дает полного понимания: снижаются или повышаются абсолютные показатели, какие схемы при этом использовались.

Структура и динамика вывода средств в теневой наличный оборот через обналичивание денежных средств (ДС), представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Анализ обналичивания денежных средств в РФ за 2015–2017 гг.**

Вид обналичивания	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	млрд р.	%	млрд р.	%	млрд р.	%
Получение ДС физическими лицами со счетов и платежных карт	384	64	368	70	152	47
Снятие юридическими лицами на прочие цели со счетов по платежным картам	156	26	118	23	135	41
Выдача индивидуальным предпринимателям	–	1	–	–	15	5
Иные схемы	60	10	35	7	24	7
<i>Всего</i>	600	100	521	100	326	100

Анализ данных, приведенных в табл. 3, показывает, что существует тенденция сокращения обналичивания денежных средств почти в два раза. В общем объеме обналичивания денежных средств за анализируемый период лидирующее место занимает обналичивание через физических лиц (от 47 до 70 %). Это и «черная зарплата», и пополнение неучтенных средств организации, и средства для «откатов» при осуществлении государственных закупок. Как следствие, федеральный и региональный бюджет не дополучает НДСЛ, минимизируются отчисления в государственные внебюджетные фонды, осуществляется неэффективное расходование бюджетных средств, существуют коррупционные схемы. В 2017 г. прослеживается сокращение удельного веса такого обналичивания. За 2018 г. по прогнозу ЦБ РФ обналичивание через физлиц составит около 53 %.

Объемы незаконного вывода денежных средств и иных активов за рубеж по данным ЦБ РФ приведены в табл. 4.

Оценка динамики объемов вывода денежных средств за рубеж позволяет сделать вывод, что объем вывода сократился в 2017 г. по сравнению с 2015 г. более чем в пять раз, причем уменьшение прослеживается по всем схемам выводов.

## Анализ вывода денежных средств за рубеж со счетов РФ за 2015–2018 гг.

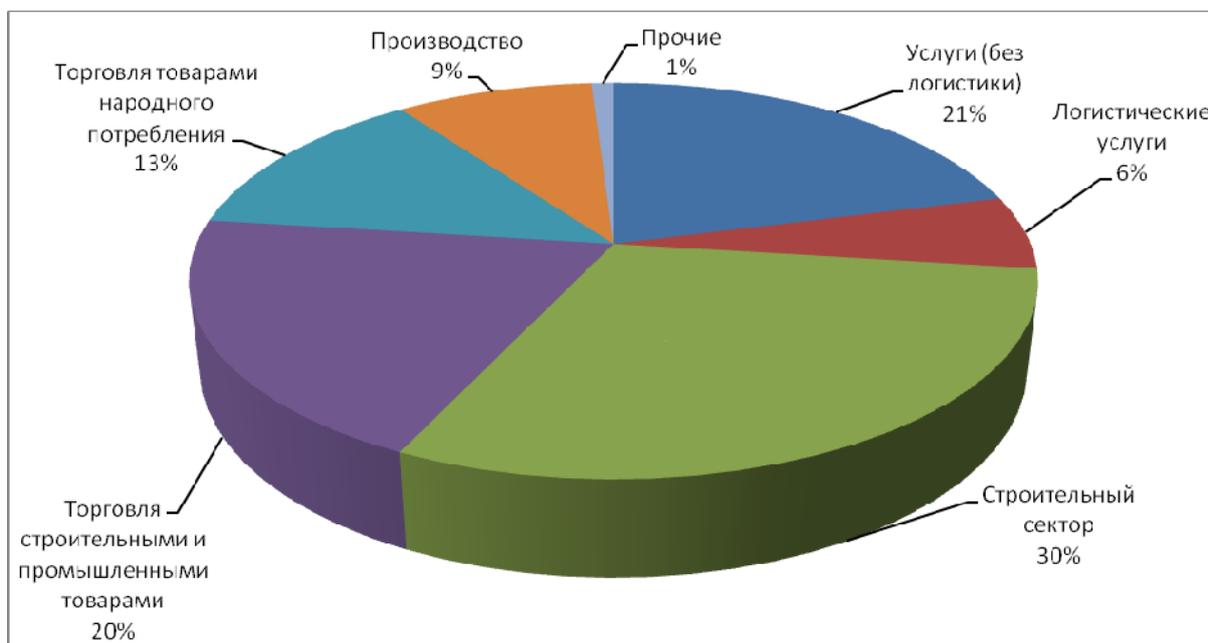
Вид вывода	2015 г.		2016 г.		2017 г.		1-е полу г. 2018 г.	
	млрд р.	%	млрд р.	%	млрд р.	%	млрд р.	%
Перечисление за услуги	171	34,1	70	35,0	21	21,9	5	14,3
Перечисление по сделкам с ценными бумагами	121	24,2	24	12,0	13	13,5	4	11,4
Импорт при льготных режимах налогообложения	78	15,5	25	12,5	3	3,1	5	14,3
Осуществление предоплаты по импортным сделкам	74	14,8	28	14,0	23	24,0	10	28,6
Импорт в границах Таможенного союза	17	3,4	23	11,5	13	13,5	3	8,6
Переводы по исполнительным документам	–	–	16	8,0	19	19,8	7	20
Иные схемы	40	8,0	14	7,0	4	4,2	1	2,8
<i>Всего</i>	501	100,0	200	100,0	96	100,0	35	100,0

Существующая на современном этапе информационная система позволяет определить отрасли, являющиеся ключевыми игроками теневого рынка (рисунок).

Главные участники теневых услуг по обналичиванию денежных средств это отрасли торговли и строительства – 33 и 30 % соответственно. Отрасль услуг, в том числе логистических, занимает 27 % теневого рынка по обналичиванию.

Существующая ситуация с денежным обращением обязывает государство предпринять меры по дальнейшему усовершенствованию системы контроля и отслеживания денежного обращения как физических, так и юридических лиц.

В настоящее время обслуживающие банки могут приостанавливать операции по счетам и картам, если посчитают перевод подозрительным. Несмотря на то, что государство ввело эту меру как защитную, блокировка может повлиять негативно на всех клиентов банков без исключения.



Структура секторов экономики, формировавших спрос на теневые финансовые услуги в 1-м полугодии 2018 г., %

Критерии подозрительности уже сформулированы ЦБ РФ. Многие финансово-кредитные организации (банки) уже переняли эти критерии. В случае несоблюдения рекомендаций ЦБ РФ банку грозит отзыв лицензии. За 1-е полугодие 2018 г. ЦБ РФ уже отозвал 37 лицензий, это больше чем за аналогичный период 2017 г.

Налоговые органы не остаются в стороне от проведения контроля за теневым оборотом денежных средств. Созданные информационные ресурсы позволяют контролировать, как наличные, так и безналичные расчеты.

С 15 июля 2016 г. начал действовать Федеральный закон от 03.07.2016 г. № 290-ФЗ, обязывающий продавцов применять онлайн-кассы при расчетах с покупателями. Внедрение онлайн-касс направлено на обеспечение «прозрачности» движения денежных средств при расчетах за реализованные товары, работы и услуги. Данные по пробитым чекам должны передаваться на сервер ИФНС в режиме онлайн, через операторов фискальных данных [3].

Для контроля за безналичными расчетами налоговыми органами созданы несколько ресурсов: «Анализ банковских документов» и «АСК НДС-2». В ресурсе «Анализ банковских документов» содержится вся информация о банковских выписках налогоплательщика. Собирать такую информацию налоговики начали с 2014 г. Ресурс общедоступный. В нем налоговые органы отслеживают движения денежных средств более 1 млн р. между компаниями, и если одна из компаний определяется как «однодневка» или «техническая организация по признакам, установленным АСК, то сработает налоговый

критерий. Интегрирование информации из ресурса «Анализ банковских документов» в «АСК НДС-2» позволяет ревизорам выявлять схемы уклонения от уплаты налога.

В заключение, следует отметить, что на современном этапе все денежные расчеты постепенно накрывается таким «зонтиком» информатизации и автоматизации, который способствует предотвратить незаконное отмывание доходов, увеличивает пополнение бюджетной системы РФ, предотвращает прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам РФ путем совершения незаконных финансовых операций.

### Библиографический список

1. Концепция развития национальной системы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : утв. Президентом РФ 30.05.2018 г.

2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия хищению денежных средств : Федеральный закон от 27.06.2018 № 167-ФЗ.

3. *Ишутина, О. В.* Усиление контроля государством за наличными расчетами / О. В. Ишутина, О. А. Климова, С. Н. Артыкова // Новая наука как результат инновационного развития общества : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. В 17 частях. – 2017. – С. 116–119.

*И. В. Асланова, А. Л. Коваль, А. А. Степнова* (НГТУ, Новосибирск)

### Финансово-экономические факторы устойчивого развития предприятий

В статье рассматриваются факторы устойчивого развития предприятия, приводятся основные группы факторов, финансово-экономические факторы выделены в качестве ключевых, указываются проблемы, препятствующие устойчивому развитию предприятий.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие предприятия, финансово-экономические факторы, финансовый анализ, эффективное функционирование, индикаторы устойчивого развития транспортная отрасль.

**Abstract.** The article discusses the factors of sustainable development of an enterprise, lists groups of factors, financial and economic factors are highlighted as key, identifies problems impeding the sustainable development of enterprises.

**Key words:** sustainable development of the enterprise, financial and economic factors, financial analysis, effective functioning, sustainable development indicators, transport industry.

Вопросы экономического развития обсуждаются научным сообществом с середины 60-х гг. XX в., в 70-е годы произошло выделение экономики развития в отдельную дисциплину. Однако, несмотря на

длительную историю обсуждения, до настоящего времени отсутствует единое понимание в трактовке базовых дефиниций, в том числе и понятия «устойчивое развитие», особенно применительно к организации.

Возникновение термина связывают с публикацией в 1987 г. Всемирной комиссией ООН по окружающей среде и развитию доклада комиссии Гру Харлем Брундтланд «Наше общее будущее». В тексте доклада под термином «устойчивое развитие» подразумевается удовлетворяющее потребности настоящего времени развитие, которое при этом не ставит под угрозу способность удовлетворения своих собственных потребностей будущими поколениями.

Наиболее точно данную концепцию отражает следующая формулировка термина: «устойчивое развитие предприятия – это такое его функционирование, когда в условиях воздействия на него внешней среды оно способно сохранять свою целостность и независимость как субъекта хозяйствования и достигать определенных стратегических и текущих результатов (целей)» [1–5]. То есть это такое развитие предприятия, при котором оно эффективно функционирует, несмотря на воздействие внутренних и внешних факторов, поскольку своевременно были приняты верные тактические и стратегические управленческие решения. Именно поэтому в последние годы стали уделять пристальное внимание моделям устойчивого развития.

В настоящее время выделяются множество факторов и индикаторов устойчивого развития. В качестве факторов в статье описываются причины и условия, влияющие на устойчивость развития предприятия, в качестве индикаторов – экономические и финансовые показатели, рассчитываемые на основе статистических отчетов.

В процессе исследования нами сделан акцент на три основных группы факторов устойчивого развития предприятия: финансово-экономические, социальные, экологические. При этом для оценки устойчивости функционирования предприятия важнейшими являются следующие финансово-экономические индикаторы: показатели платежеспособности предприятия, соотношение собственных средств относительно заемных, состав активов, объем осуществленных инвестиций, увеличение чистой прибыли, повышение рентабельности собственного капитала, повышение EBITDA и других [1, 6]. По данным индикаторам можно проводить анализ и прогноз темпов роста, оценку потенциала развития предприятия.

Устойчивость развития предприятия сильно зависит от факторов макро- и мезосреды [2–3]. Прежде всего – это финансово-экономические и отраслевые факторы. Согласно данным, полученным на основе анализа бухгалтерской отчетности организаций за 2012–2017 гг., в 2017 г. значения основных финансовых показателей отрасли «Дея-

тельность сухопутного и трубопроводного транспорта» следующие [7]:

- рентабельность продаж отрасли составила 2,6 %, незначительный рост показателя наблюдается с 2015 года, при этом в целом по всем отраслям России этот показатель равен 4,3 %;
- норма прибыли составила 1,2 %;
- более половины предприятий располагают долей собственных средств не менее 15 %.

Можно сделать вывод, что условия функционирования предприятий транспортной отрасли довольно стабильны, наблюдается незначительный рост финансово-экономических показателей с 2015 г., отрасль в целом хоть и низкорентабельна, но все же рентабельна. В этих условиях нужно очень внимательно отслеживать факторы, влияющие на устойчивое развитие предприятий, прогнозировать результаты деятельности для своевременного принятия мер [8].

Налоговая система тоже является значимым фактором, налоговая нагрузка существенно влияет на деятельность предприятия. Если перегрузить компанию, то, бесспорно, первой реакцией станет увеличение средств в бюджете, но в общем итоге произойдет обвал, так как большинство предприятий просто не выдержат такого напора и закроются, либо из-за избыточного давления предприниматели пытаются уклониться от уплаты налогов, что, конечно же, уголовно наказуемо и влечет за собой много негативных последствий.

В процессе исследования удалось выяснить, что на данный момент Россия находится на втором месте по тяжести налогового бремени. Первое место в Мире занимает Бразилия. Следовательно, вопрос формирования достаточной и информативной, эффективной, системы оптимизации налоговой нагрузки предприятия является актуальным и необходимым для разработки.

Обобщив можно сказать, что грамотно выстроенная налоговая политика очень важна для устойчивого развития предприятия. Предприятиям следует минимизировать риски неправильно расставленных приоритетов, также нельзя уклоняться от уплаты налогов.

Такой финансовый фактор, как уровень инвестирования тоже во многом определяет возможность устойчивого развития предприятия. Обобщив ряд определений можно сказать, что в общем виде инвестиционная деятельность компании – это структурированный процесс, имеющий перспективу развития в заданных рамках. Исходя из этого, логично начинать инвестиционный процесс с определения инвестиционной стратегии компании.

Стоит обратить особое внимание на инвестиционную стратегию, которая должна быть сосредоточена на долгосрочных целях предпри-

ятия, но реализовываться в условиях текущей хозяйственной деятельности.

Грамотно структурированные инвестиции в итоге позволяют решать следующие задачи:

- накопление финансовых ресурсов, как следствие расширение возможностей деятельности предприятия;
- расширение бизнеса;
- освоение новых областей бизнеса.

В конечном итоге эффективное инвестирование приводит к основной цели корпоративного финансового управления – росту стоимости предприятия [9–10].

К внутренним факторам устойчивого развития относят финансово-экономические, технологические, производственно-технические, организационно-управленческие, социальные и многие другие факторы.

Причем персонал – главный ресурс любого предприятия, от персонала зависит эффективность, производительность и, соответственно, устойчивое развитие предприятия. Регулярное обучение и повышение квалификации персонала способствует более эффективной работе организации в изменяющихся экономических условиях. К тому же формируется положительный имидж организации на рынке, что поможет предприятию привлекать к себе кадры, которые смогут совершенствовать работу предприятия и достичь желаемого устойчивого развития [11].

Исходя из вышеизложенного, для достижения устойчивого развития рекомендуется направлять свои усилия на работу с внешними и внутренними факторами. При этом выделять факторы, оказывающие наибольшее влияние на предприятие.

### **Библиографический список**

1. *Савицкая, Г. В.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 608 с.
2. Устойчивое развитие: условия Словакии и России : монография / Е. С. Горевая, М. В. Хайруллина, М. Vosak и др. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2017. – 295 с.
3. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности : монография. / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, В. А. Анисимов и др. – Новосибирск, 2000. – 185 с.
4. Основы управленческого функционально-стоимостного анализа / В. А. Щербаков, И. В. Шаронов, Н. А. Щербакова. – Новосибирск, 1999. 62 с.
5. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) : монография / С. И. Алтухов, Г. К. Джурабаева, М. В. Костин и др. – Новосибирск : НГТУ, 2004. – 344 с.
6. *Анпилов, С. М.* Ключевые факторы устойчивого развития современных предприятий / С. М. Анпилов // Вопросы экономики и права, 2012. № 6. С. 40–45.

7. Ключевые финансовые показатели отрасли «Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.testfirm.ru/keyrates/49\\_deyatelnost-sukhoputnogo-i-truboprovodnogo-transporta](https://www.testfirm.ru/keyrates/49_deyatelnost-sukhoputnogo-i-truboprovodnogo-transporta) (дата обращения: 10.12.2018 г.).

8. Щербаков, В. А. Совершенствование прогнозирования результатов деятельности предприятия железнодорожного транспорта для целей стоимостного анализа / В. А. Щербаков, Г. Л. Русин, Н. А. Щербакова // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 52–56.

9. Щербаков, В. А. Стоимостный анализ хозяйственной деятельности предприятия – естественной монополии / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 49–52.

10. Оценка стоимости предприятий (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2003. – 128 с.

11. Коваль, А. Л. Высококвалифицированный персонал как фактор устойчивого развития предприятия / А. Л. Коваль // Вестник современных исследований, 2018. № 11 – 6(26). С. 196–197.

*И. В. Баранова (НГТУ, Новосибирск)*

## **Развитие аналитического инструментария в секторе государственного управления**

В статье рассматривается развитие аналитического инструментария и формирование аналитического обеспечения управления в государственном секторе, как результат проведенных административной и бюджетных реформ, внедрения концепции нового государственного менеджмента и перехода к цифровой экономике.

**Ключевые слова:** *аналитический инструментарий, публичное управление, сектор государственного управления.*

**Abstract.** The article deals with the development of analytical tools and the formation of analytical support of management in the public sector, as a result of administrative and budgetary reforms, the introduction of the concept of new public management and the transition to the digital economy.

**Key words:** *analytical tools, public administration, public administration sector.*

Россия в последние годы прилагает значительные усилия для модернизации инструментария публичного управления, повышения эффективности деятельности органов власти, эффективности использования ресурсов налогоплательщиков и удовлетворенности последних качеством общественных сервисов – государственных и муниципальных услуг, что предусмотрено концепцией нового государственного менеджмента, ориентированного на внедрение рыночных установок, методик, принципов и ценностей в структуры публичного управления [1].

Формирование системы независимой оценки качества работы организаций, оказывающих социальные услуги, включая определение критериев эффективности работы таких организаций и введение публичных рейтингов их деятельности; формирование системы мониторинга качества финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств; разработка методики оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации и органов местного самоуправления, как результаты проведенной в РФ бюджетной и административных реформ, обусловили использование в секторе государственного управления следующих аналитических инструментов (рис. 1).

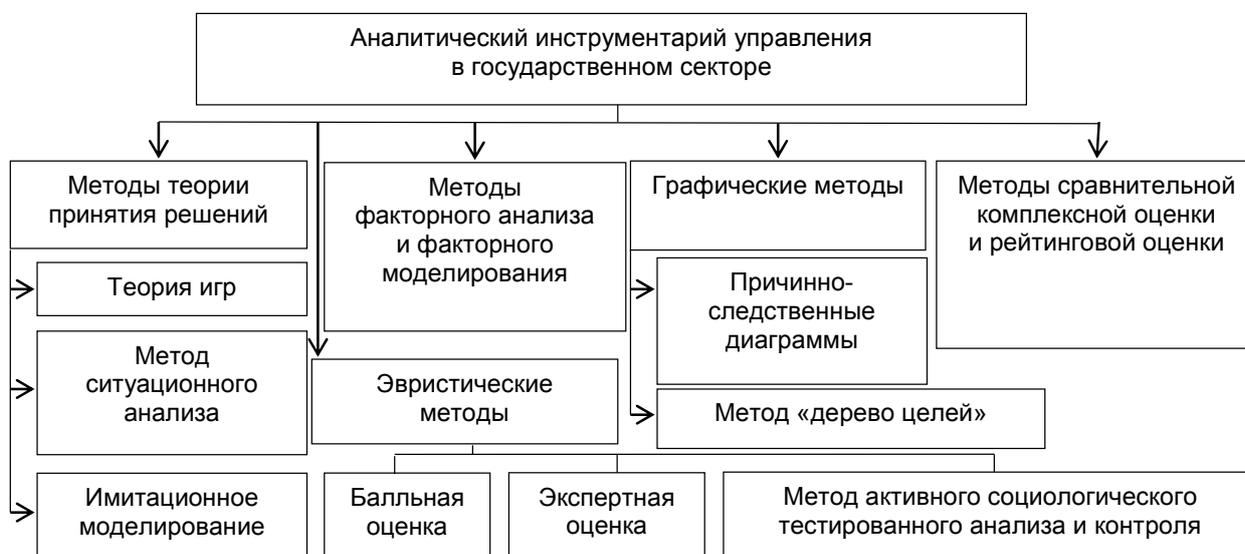


Рис. 1. Аналитический инструментарий публичного управления (фрагмент)

1. Методы теории принятия решений применяются для разработки оптимальных управленческих решений.

2. Методы факторного анализа и факторного моделирования.

3. Графические методы, причинно-следственные диаграммы, в частности, диаграммы Исикавы, позволяющие наглядно представить процесс достижения эффективности использования бюджетных средств. Так как система целей и ресурсов, используемых для их достижения при реализации государственных проектов и программ взаимно детерминированы, то в процессе их оценки возможно применение графо-математического метода «дерево целей». Разработка дерева управленческих решений и системы показателей (целевых индикаторов), используемых при обосновании управленческих решений, активно применяется органами власти при разработке государственных программ и проектов.

4. Методы сравнительной комплексной и рейтинговой оценок, позволяющие осуществить пространственно-временное сравнение

инвестиционной привлекательности регионов, качества управления региональными финансами, эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации и др. На сайте Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития РФ представлены результаты мониторинга качества управления региональными финансами, качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств, эффективности реализации государственных программ, в основе которых лежит методика сравнительной комплексной оценки объектов наблюдения.

5. Эвристические методы, направленные на получение качественных характеристик объекта исследования. Ранжирование, балльная оценка, экспертная оценка, анкетирование, метод активного социологического тестирования анализа и контроля – это не полный перечень эвристических методов анализа, получивших активное применение в секторе государственного управления для оценки удовлетворенности населением качеством государственных (муниципальных) услуг, результатов деятельности органов власти, государственных (муниципальных) унитарных предприятий, результативности реализации государственных (муниципальных) программ и др.

Обратим отдельное внимание на метод сценариев, применяемый органами власти при разработке стратегий социально-экономического развития, формировании бюджетной, налоговой, денежно-кредитной политики и др. Автоматизация процессов принятия управленческих решений должна быть ориентирована на использование инструментов, позволяющих прогнозировать и моделировать различные ситуации и варианты развития событий, что активно проявилось в период кризисов 2008–2010 гг., 2014–2015 гг. Однако лишь 45 % органов государственной власти федерального и регионального уровня в той или иной степени используют инструменты прогнозной аналитики и немногим более 11 % применяют средства автоматизированного моделирования для решения своих управленческих задач [0].

В условиях перехода Российской Федерации к концепции нового государственного менеджмента особую значимость приобретает оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти ее субъектов. Не затрагивая институциональное развитие инструментария оценки эффективности деятельности органов власти, которое в Российской Федерации эволюционно представлено Указами Президента РФ, продемонстрируем авторское видение направлений развития аналитического инструментария в данной предметной области (рис. 2).

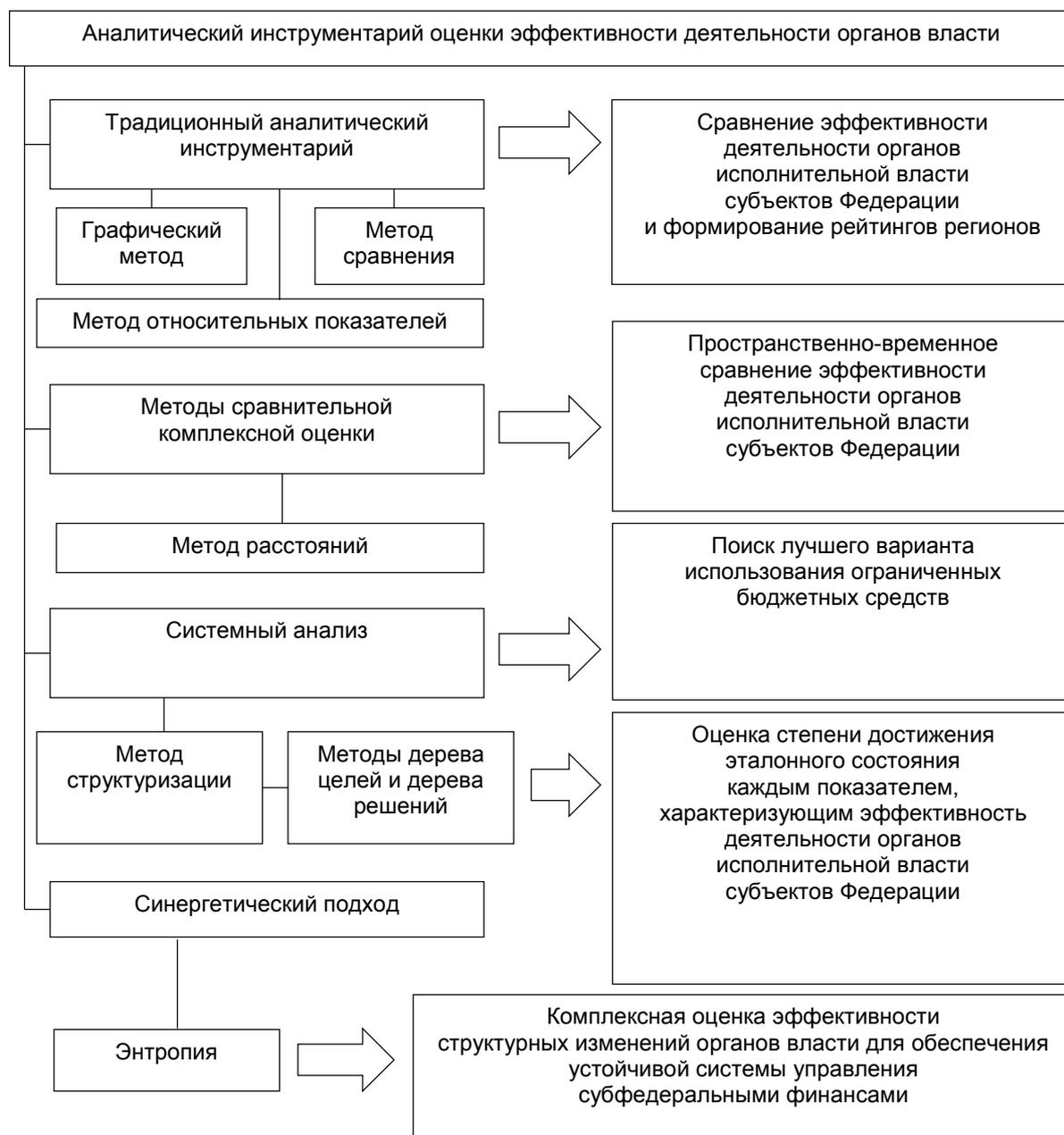


Рис. 2. Аналитический инструментарий оценки эффективности менеджмента в органах исполнительной власти субъектов РФ (фрагмент)

В настоящее время для реализации Государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», указов Президента РФ по оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации и местного самоуправления, оценке удовлетворенности населения качеством предоставляемых государственных (муниципальных) услуг сформированы единые требования к предоставляемой информации государственными органами, созданы единые массивы данных, центры обработки данных, которые обеспечивают хранение и обработку информации, внедрение цифровых платформ работы с данными для обеспечения потребностей власти и общества. Все вышесказанное

позволяет говорить о формировании информационно-аналитического обеспечения и в секторе государственного управления, что является детерминантой цифровизации экономики.

Значительных успехов Россия достигла в развитии цифровой платформы предоставления государственных и муниципальных услуг; формировании стандартов услуг (следует отметить, что стандартизация является фактором эффективного развития цифровой экономики); применении аналитических процедур при планировании бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на основе методологии бюджетирования, ориентированного на результат; оценке эффективности использования бюджетных средств.

Таким образом, реалии настоящего времени, бюджетная и административная реформы, внедрение концепции нового государственного менеджмента, цифровизация экономики России стали драйверами активного развития аналитического инструментария в секторе государственного управления (рис. 3).

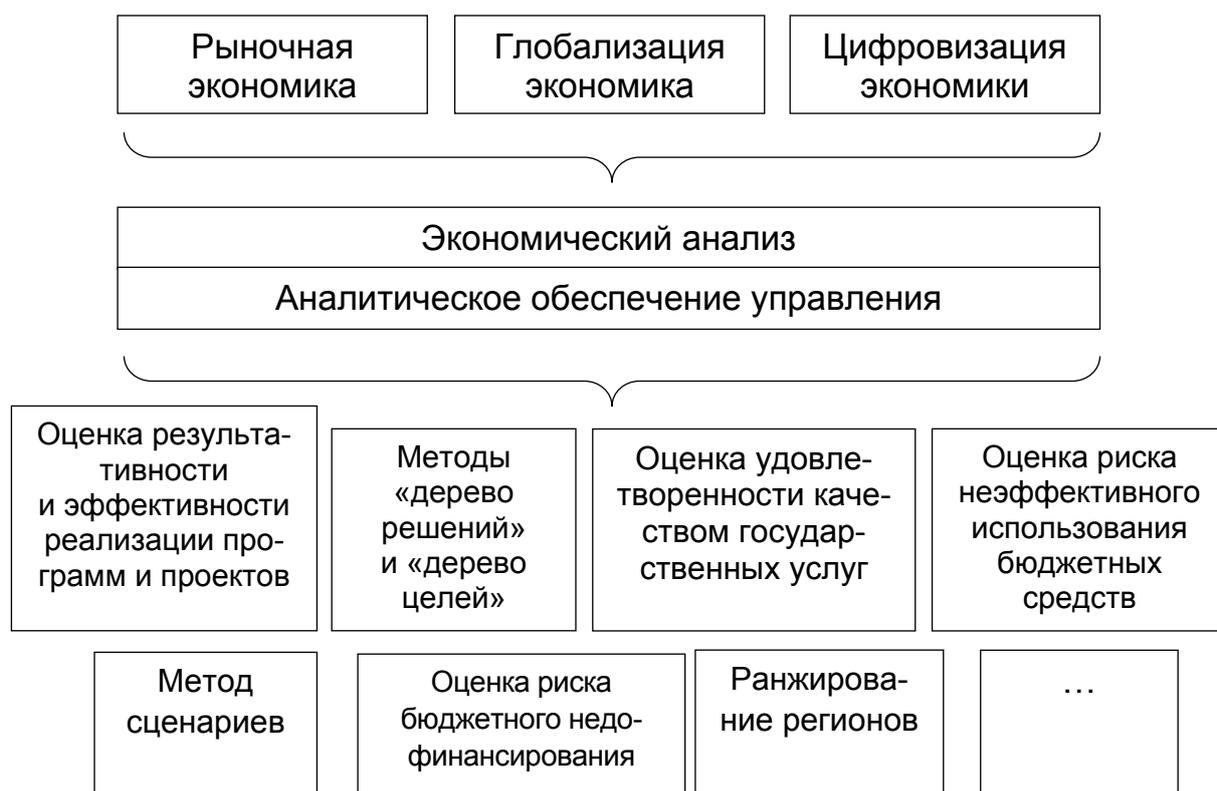


Рис. 3. Направления развития аналитического обеспечения управления в государственном секторе

В соответствии с принципами цифровой экономики в России формируется система государственного и муниципального управления, которая обеспечивает прозрачность и подотчетность своей деятельности органов государственного и муниципального управления. Подтверждением тому стали сайты Открытое Правительство (<http://open.gov.ru>), порталы государственных услуг

(<https://www.gosuslugi.ru>) и государственных программ РФ (<http://programs.gov.ru/portal>), официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях (<http://bus.gov.ru/pub/home>), центр раскрытия корпоративной информации Интерфакс (<http://www.e-disclosure.ru>) и др.

В заключение отметим, что перспективы развития аналитического инструментария в секторе государственного управления в настоящее время определяются процессами, происходящими в реальном секторе экономики России и в мировом сообществе. Отчетливо проявляется усиление роли аналитических процедур на всех этапах управленческого цикла. Дальнейшее развитие аналитического обеспечения управления в государственном секторе можно связать с цифровой экономикой, развитием информационно-аналитических инструментов для ее нужд. Необходимость и ценность современных информационно-аналитических инструментов для цифровой трансформации государства не вызывают сомнений [0].

### Библиографический список

1. Баранова, И. В. Новый государственный менеджмент как инструмент повышения эффективности государственного управления / И. В. Баранова // Сибирская финансовая школа. № 4. – 2016. – С.171–175.

2. Информационно-аналитические инструменты на службе цифровой трансформации [Электронный ресурс]. URL: <https://sovzond.ru/press-center/news/it/3605/> (дата обращения: 15.11.2018).

*Д. С. Баркова, Е. Б. Дуплинская (СГУПС, Новосибирск)*

### Финансирование социальной сферы: генезис и современное состояние

Несмотря на то, что Правительством РФ предпринимаются попытки по улучшению финансового состояния социально незащищенных слоев населения, государственная социальная политика не отвечает в полной мере требованиям подавляющего большинства граждан РФ.

*Ключевые слова:* социальные стандарты, социальная политика, бюджет.

**Abstract.** Despite the fact that the Government of the Russian Federation is attempting to improve the financial condition of socially vulnerable groups of the population, the state social policy does not fully meet the requirements of the overwhelming majority of citizens of the Russian Federation.

**Key words:** social standards, social policy, budget.

Одной из главных сфер жизни общества является социальная сфера. От состояния данной сферы зависит уровень экономического

развития и благосостояния всей страны. Разнообразие научных взглядов к определению «социальная сфера» и отсутствие нормативного закрепления дает возможность трактовать данную дефиницию по-разному.

С одной стороны, социальная сфера отражает совокупность форм деятельности граждан, посредством которых они имеют возможность удовлетворять как духовные, так и материальные нужды. С другой стороны, социальная сфера – совокупность учреждений, отраслей, организаций, осуществляющих социально-культурные услуги для граждан.

В зависимости от характера удовлетворения потребностей отрасли социальной сферы можно разделить на две группы.

Первая группа представлена отраслями, деятельность которых связана с удовлетворением духовных и интеллектуальных потребностей человека, поддержание качества жизнедеятельности (образования, здравоохранения и проч.). Они призваны сохранять ранее накопленный человеческий потенциал и создавать условия для его дальнейшего совершенствования. Вторая группа охватывает отрасли, предназначенные для удовлетворения физиологических потребностей населения, а также обеспечения материальных и бытовых условий их жизни (питание, ЖКХ, бытовая сфера услуг и др.).

Отрасли социальной сферы призваны обеспечивать образовательные, медицинские, духовные потребности населения, а также материальные и бытовые условия их жизнедеятельности. Высокий уровень развития социальной сферы напрямую влияет на повышение производительности общественного труда и экономического роста государства.

Человек осознает, что, подготовив его профессионально и создав ему условия для плодотворного труда, о нем проявили заботу, что запускает добросовестность и доброжелательное отношение к труду как адекватный отзыв [1].

Россия провозглашена социально-ориентированным государством, что предполагает приоритетное финансирование расходов на социальную сферу. Конституция РФ (ст. 7) говорит, что «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Соответственно, Конституция РФ гарантирует гражданам страны определенный объем социальных услуг, предоставление которых реализуется за счет государства.

Для того чтобы социальная сфера имела возможность устойчивого развития, необходимо обеспечить ее соответствующим поступлением средств.

Исходя из преобразований в структуре финансирования социальной сферы в России, можно выделить определенные этапы (таблица).

### Генезис финансирования социальной сферы в России

Период времени	Особенности финансирования социальной сферы
1-й этап (20-е – начало 40-х гг. XX в.)	Финансирование подразделялось на два канала: отраслевой (средства предприятий, организаций, собственные средства учреждений социальной сферы) и территориальный (средства бюджетной системы, населения и прочих структур). В бюджетной сфере складывается система постатейного финансирования учреждений социальной сферы
2-й этап (начало 40-х – конец 50-х гг.)	Значительное увеличение расходов на оборону. Развитие отраслей социальной сферы сводилось к обеспечению минимальных условий для решения производственных и оборонных задач
3-й этап (конец 50-х – начало 70-х гг.)	Развитие отраслевого принципа финансирования социально-культурных мероприятий. Разработка перспективных планов социального развития коллективов предприятий
4-й этап (начало 70-х – конец 80-х гг.)	Происходит отказ от детального постатейного планирования бюджетных расходов в пользу планирования, осуществляемого на основании сложившихся расходов за предыдущие годы
5-й этап (конец 1988 г. – начало 1991 г.)	Происходит первая попытка интеграции социальной сферы в систему экономических отношений. Устанавливаются нормативы, на основании которых учреждениям выделяются бюджетные средства. Нормативы бюджетного финансирования выполняют функцию цены (тарифа) на услуги, оказываемые учреждениями
6-й этап (начало 1991 г. – конец 1995 г.)	Создание социальных внебюджетных фондов
7 этап (начало 1996 г. – начало 2000 гг.)	Происходит существенное сокращение бюджетных средств и рост платности большинства социальных услуг. Создаются основы для формирования и принятия системы государственных минимальных социальных стандартов
8-й этап (конец 2000 гг. – настоящее время)	Законодательно закрепляется минимальный набор социальных гарантий в наиболее приоритетных отраслях социальной сферы

Рассмотренные преобразования в финансировании социальной сферы в основном направлены на смягчение негативных социально-

экономических последствий в ходе рыночного реформирования. К примеру, на это были ориентированы такие изменения, как установление нормативов для бюджетного финансирования учреждений, создание социальных внебюджетных фондов, разработка системы государственных минимальных социальных стандартов и др.

Денежные выплаты, осуществляемые в целях финансового обеспечения гарантированной государством социальной защиты населения за счет средств бюджета и социальных внебюджетных фондов, носят название «социальные трансферты». В России социальные трансферты представлены пенсионными выплатами по государственному пенсионному обеспечению и страхованию, пособиями по временной нетрудоспособности и в связи с материнством, стипендии студентам, субсидии на частичную оплату коммунальных услуг отдельным категориям граждан и другие [2].

Децентрализованные источники охватывают средства населения, предприятий, некоммерческих организаций, частных пенсионных и страховых фондов.

Для реализации социальной политики необходимо, чтобы концепция социально-экономического развития страны стала стратегией устойчивого социального развития, направленного на совершенствование социальных отношений [3].

Нормативное правовое регулирование процессов бюджетного финансирования социальной сферы в России осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях. Разделение расходных полномочий между уровнями бюджетной системы зафиксированы в Бюджетном кодексе РФ ст. 7–9. Порядок финансового обеспечения бюджетных полномочий субъекта Российской Федерации, осуществляемый «...органами государственной власти субъекта Российской Федерации самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации» закреплен в ФЗ «Об общих принципах организации законодательных и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» № 184-ФЗ ст. 26.2. Порядок исполнения расходных обязательств муниципальных образований, который «...осуществляется за счет средств соответствующих местных бюджетов в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации» определен в ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» № 131-ФЗ ст. 53.

В 2011 г. средствами массовой информации был опубликован доклад «Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика» [4], в котором сформулированы принципы конкретных программ в социальной сфере.

Отраслевые федеральные законы раскрывают направления и особенности финансирования социальных услуг в образовании, здравоохранении, культуре и др.

На региональном уровне также принимаются соответствующие законодательные акты, регламентирующие особенности организации предоставления услуг в социальной сфере с учетом отраслевой специфики. Кроме того, исполнительные органы власти осуществляют долгосрочное бюджетное планирование, принимая Стратегии социально-экономического развития регионального уровня, а также государственные программы по развитию отраслей социальной сферы на региональном уровне.

### **Библиографический список**

1. *Галтер, В. В.* Управление трудовым поведением как фактор усиления положительной мотивации к труду / В. В. Галтер, Т. Е. Шатунова // Транспортная инфраструктура Сибирского региона. – 2016. – Т. 2. – С. 24–26.

2. *Баранова, И. В.* Модернизация системы управления государственными финансами на основе концепции управления по результатам: Монография / И. В. Баранова, Е. Б. Дуплинская. – Новосибирск: САФБД, 2013. – 234 с.

3. *Дуплинская, Е. Б.* Финансовые аспекты реализации государственной социальной политики в РФ / Е. Б. Дуплинская // Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР–2015) : Материалы междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – С. 202–208.

4. Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика. <https://im.kommersant.ru/content/pics/doc/doc1753934.pdf>

*Е. Р. Борисова (ЧКИ РУК)*

## **Методологические вопросы финансовой устойчивости экономического субъекта**

В статье исследованы методологические вопросы сущности финансовой устойчивости экономического субъекта. Обосновано, что сущность финансовой устойчивости, методики ее оценки, выбор показателей оценки представляет не только теоретический, но и практический интерес. Представленные научные результаты исследования способствуют развитию теории, методического аппарата оценки финансового состояния и финансовой устойчивости экономического субъекта, расширению методов и инструментов управления финансовой устойчивостью экономического субъекта в современных условиях, что позволяет выявить проблемные зоны деятельности субъекта и выработать рекомендации по повышению его эффективности, что в конечном способствовует его конкурентоспособности на рынке.

*Ключевые слова:* финансовая устойчивость, методология, независимость, экономический субъект, капитал, коэффициент автономии, управление.

**Abstract.** The article examines the methodological issues of the essence of the financial sustainability of an economic entity. It is substantiated that the essence of financial stability, methods of its evaluation, the choice of indicators of evaluation is of only theoretical, but also practical interest. The presented scientific research results contribute to the development of the theory, methodological apparatus for assessing the financial condition and financial sustainability of an economic entity, expanding methods and tools for managing the financial sustainability of an economic entity in modern conditions, which makes it possible to identify problem areas of the subject's activities and make recommendations for improving its effectiveness, which ultimately contributes to its competitiveness in the market.

**Key words:** *financial sustainability, methodology, independence, economic entity, capital, autonomy ratio, management.*

Исследования проблем обеспечения финансовой устойчивости экономических субъектов в социально-экономическом аспекте играет важную роль для достижения их стабильного и устойчивого развития и повышения конкурентоспособности. В современных условиях все возрастающее значение приобретают вопросы объективной оценки потенциальных возможностей и финансового состояния экономических субъектов. При этом следует учитывать, что сегодня в экономической науке отсутствует какой-либо единый подход в определении индикаторов или показателей, которые характеризуют уровень или степень развития отдельных экономических субъектов, их конкурентоспособность.

Среди отечественных специалистов не существует единого подхода к вопросам определения и оценки финансовой устойчивости экономического субъекта, несмотря на довольно широкое применение этого термина в разных сферах. Проблемам сущности финансовой устойчивости, разработке ее показателей уделяется большое внимание в научном сообществе. Значительный вклад в разработку понятийного аппарата и совершенствование методик оценки финансового состояния и финансовой устойчивости экономического субъекта внесли такие ученые как И. А. Бланк, В. В. Бочаров, О. В. Ефимова, В. В. Ковалев, А. Д. Шеремет и многие другие [1, 4–7].

Вместе с тем необходимо отметить, что в настоящее время нет единого мнения по вопросу определения финансовой устойчивости. Более того, не существует единой методики оценки финансовой устойчивости экономического субъекта, что не позволяет вывить оптимальные параметры его существования и развития.

В современных условиях турбулентности экономики финансовая устойчивость экономического субъекта является одним из важнейших инструментов его финансового механизма, фактором развития и конкурентоспособности. Вероятность развития неблагоприятных факторов экономики вынуждает экономические субъекты обеспечивать их

финансовую устойчивость и улучшать показатели финансового состояния. Поэтому выбор показателей и совершенствование методики оценки финансовой устойчивости является одной из актуальных задач современной экономической науки. По нашему мнению, неправильный выбор методики и показателей оценки финансовой устойчивости может привести к неадекватному оцениванию экономическим субъектом своей состоятельности, что ведет к росту долговой нагрузки и вероятному банкротству.

Сущность понятия устойчивости заключается в обозначении долгосрочного равновесного состояния объекта. Следовательно, финансовая устойчивость характеризует степень равновесного финансового состояния в долгосрочном периоде. Более того, под финансовой устойчивостью следует понимать способность экономического субъекта своевременно и в требуемом объеме выполнить финансовые обязательства перед кредиторами в долгосрочном периоде с учетом возможного воздействия неблагоприятных факторов экономической конъюнктуры.

Состояние финансовой устойчивости экономического субъекта характеризуется стабильностью его финансового состояния, которое обеспечивается высоким удельным весом собственного капитала в структуре капитала. С этих позиций базовым показателем финансовой устойчивости экономического субъекта является коэффициент автономии, рассчитываемый как соотношение собственного капитала к совокупному капиталу компании. В экономической литературе коэффициент автономии по значению совпадает с такими показателями, как коэффициент финансовой независимости (поскольку показывает степень независимости от внешних кредиторов) и коэффициент концентрации собственного капитала (поскольку показывает долю собственного капитала). В зарубежной практике финансового анализа аналогом коэффициента автономии является такой показатель, как *Equity to Total Assets*, рассчитываемый по формуле

$$EQTA = EC / TA,$$

где *EC* – собственный капитал компании (*Equity Capital*); *TA* – общая сумма активов (*Total Assets*).

Таким образом, финансовая устойчивость экономического субъекта, показывающая степень зависимости от кредиторов, связана с общей структурой капитала компании. В этой плоскости количественно финансовую устойчивость оценивается с позиции структуры источников финансирования активов экономического субъекта. По нашему мнению, необходимо дополнительно учитывать совокупность затрат по обслуживанию внешних обязательств.

Коэффициент автономии рассчитывается на основании показателей пассива баланса экономического субъекта, который, в свою очередь, является источником формирования активов компании [3]. Следовательно, коэффициент автономии показывает, какая часть активов экономического субъекта формируется за счет собственного капитала. Положительная динамика роста коэффициента автономии свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости и финансовой независимости экономического субъекта: чем выше значение показателя, тем выше финансовая устойчивость и стабильность экономического субъекта.

Существуют разные оценки, в каком оценочном диапазоне показатель считается оптимальным. В любом случае необходимо проводить сравнительный отраслевой анализ, сопоставляя значения коэффициента автономии с предприятиями и компаниями данной отрасли. В России диапазон предлагаемых нормативных значений коэффициента автономии варьирует в диапазоне 0,3–0,7. Для сравнения в Южной Корее – 0,3. Невысокие значения показателей автономии характерны для венчурных инновационных производств, поскольку приобретение дорогостоящего инновационного высокотехнологичного производства требует больших единовременных затрат. Такие предприятия обращаются за долгосрочными кредитами [2].

Задачей профессионального финансового менеджера является выведение премия для данного конкретного предприятия коэффициента автономии, не допуская его снижения. Анализ коэффициента автономии проводится финансовыми аналитиками, как самой компанией, так и внешними контрагентами для стратегической оценки конкурентоспособности экономического субъекта в долгосрочном периоде. На основании анализа кредиторы принимают решения о возможности предоставления кредита, его размера, при необходимости – отсрочки платежа.

В методиках оценки финансовой устойчивости предприятия, компании используются кроме коэффициента автономии множество коэффициентов: коэффициент финансирования (соотношение собственного капитала к заемному), коэффициент финансового риска или коэффициент финансового левиреджа (соотношение заемного капитала к собственному), коэффициент маневренности собственного капитала (соотношение собственных оборотных средств к собственному капиталу) и др. Однако, на наш взгляд, все эти коэффициенты являются производными от коэффициента автономии, поскольку являются различными комбинациями соотношения, в большинстве своем, статей пассива баланса. Достоинствами коэффициентного метода

расчета показателей финансовой устойчивости является его простота, наличие информационной базы.

Изложенное свидетельствует, что в настоящее время существуют разные методы оценки финансовой устойчивости экономического субъекта. Рассчитанные на основе данных финансовой отчетности показатели финансовой устойчивости играют важную роль в финансовом менеджменте как для финансовых аналитиков компании, так и для внешних контрагентов, в первую очередь для инвесторов и кредиторов, поскольку показывают насколько конкурентоспособна компания, насколько эффективно использует капитал как собственный, так и заемный в долгосрочном периоде. На сегодняшний день не существует единого подхода к выбору методики и конкретных показатели расчета финансовой устойчивости, происходят постоянные изменения бухгалтерской и финансовой отчетности, что предопределяет необходимость дальнейшей разработки методик оценки финансовой устойчивости, поскольку последняя представляет степень финансового потенциала экономического субъекта в его долгосрочном развитии.

#### **Библиографический список**

1. *Бланк, И. А.* Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – Киев : Ника-центр, 2005. – 600 с.
2. *Борисова, Е. Р.* Высокотехнологичные и наукоемкие отрасли как фактор устойчивого роста / Е. Р. Борисова // *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики* (Научно-теоретический журнал). – 2016. – № 4. – С. 25–27.
3. *Борисова, Е. Р.* К вопросу о сущности финансовых ресурсов и капитала / Е. Р. Борисова // *Вестник Российского университета кооперации*. – 2018. № 2 (32). – С. 8–11.
4. *Бочаров, В. В.* Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. – М. : СПб. : Питер, 2015. – 432 с.
5. *Ефимова, О. В.* Анализ финансовой отчетности / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. – М. : Омега-Л, 2009. – 451 с.
6. *Ковалев, В. В.* Финансовый анализ / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2016. – 432 с.
7. *Шеремет, А. Д.* Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 176 с.

## Условия тарифно-преференциального режима свободной торговли между Российской Федерацией и Сербией

Анализируется и комментируется законодательство по вопросу предоставления декларантам товаров тарифных преференций на условиях режима свободной торговли, существующего в торговых отношениях Российской Федерации и Сербии.

*Ключевые слова:* свободная торговля, тарифно-преференциальный режим, Сербия.

**Abstract.** The legislation on the issue of submitting goods to declarants tariff preferences on conditions of free trade regime in trade relations Russian Federation and Serbia is analyzed and commented.

**Key words:** *free trade, preferential tariff regime, Serbia.*

Республика Сербия (Сербия) – единственное не бывшее союзное государство СССР, с которым Российская Федерация имеет соглашение о зоне свободной торговли. Сербия – южно-европейское государство, расположенное на Балканском полуострове, «осколок» распавшейся в 1991–1992 гг. образованной по итогам Второй мировой войны Социалистической Федеративной Республики Югославии (СФРЮ), от которой в названный период сначала отделились четыре из шести республик Словения, Хорватия, Босния и Герцеговина, а также Македония. Оставшиеся республики Сербия и Черногория образовали сначала Союзную Республику Югославию (СРЮ), просуществовавшую в течение 1992–2003 гг., впоследствии преобразовав ее в Государственный Союз Сербии и Черногории (ГССЧ), просуществовавший до середины 2006 г., когда 03.06.2006 г. Черногория вышла из ГССЧ, в связи с чем Югославия, как в статусе СФРЮ, так и СРЮ окончательно прекратила свое существование, а Сербия объявила о своей независимости, полагая себя правопреемницей СРЮ. Сербия не присоединилась в 2014 г. и последующие годы к антироссийским санкциям западных стран и занимает активную позицию, направленную против применения антироссийских санкций.

Правовой основой регулирования свободной торговли между Сербией и Россией и ее тарифно-преференциального режима (ТПР) для товаров, происходящих из названных стран, служат: Протокол от 22.07.2011 г. между Правительствами Российской Федерации и Республики Сербии об изъятиях из режима свободной торговли и Правилах определения страны происхождения товаров и Соглашение между Правительством Российской Федерации и Союзным Правительством

Союзной Республики Югославии о свободной торговле между Российской Федерацией и Союзной Республикой Югославией от 28.08.2000 г. [1], к которому и относится названный Протокол [2].

Определение происхождения товаров в России или Сербии, происходящих из названных стран и ввозимых на территорию друг друга на условиях режима свободной торговли, установленного Соглашением от 28.08.2000 г. и Протоколом от 22.07.2011 г., осуществляется в рамках Правил по определению страны происхождения товаров, утвержденных названным Протоколом от 22.07.2011 г.

Поскольку для Российской Федерации в данных исторических условиях более актуальными являются вопросы ввоза (импорта) товаров, чем их вывоза (экспорта), то рассмотрим условия ТПР свободной торговли для случая импорта товаров из Сербии в Российскую Федерацию, хотя правила для обратной ситуации тождественны. Так, экономическая природа ТПР свободной торговли для товаров сербского происхождения следующая.

Согласно ст. 1, 2 Соглашения о свободной торговле от 28.08.2000 г. целью его заключения является установление режима свободной торговли между государствами-сторонами Соглашения, условиях которой предполагают:

– «расширение и стимулирование взаимных торгово-экономических отношений, направленных на ускорение экономического развития обоих государств, ..., достижение производственной и финансовой стабильности обоих государств»;

– «обеспечение условий для добросовестной конкуренции между хозяйствующими субъектами обоих государств»;

– «гармонизация таможенных процедур и порядка применения правил происхождения товаров, соответствующих нормам международной практики, согласование правил осуществления контроля происхождения товаров таможенными органами обоих государств».

В соответствии со ст. 4 Соглашения государства-стороны Соглашения будут стремиться в течение пятилетнего периода принять согласованные меры по поэтапной отмене во взаимной торговле товарами, происходящими с таможенных территорий государств-сторон Соглашения, ввозных таможенных пошлин и эквивалентных им сборов, за исключением изъятий из режима свободной торговли, установленного данным Соглашением (ст. 1). Условия изъятий предполагалось согласовывать ежегодными двусторонними протоколами указанных государств.

Протоколом от 22.07.2011 г., на основе названной статьи 4 Соглашения о свободной торговле, обе страны в рамках принятого ими правового режима свободной торговли, которым предусмотрен бес-

пошлинный ввоз товаров, происходящих из указанных стран, на таможенную территорию страны-контрагента по Протоколу, предусматривали изъятия из указанного режима беспошлинной торговли (в ныне действующей редакции), которые распространяются на товары Сербии в следующих случаях:

а) подпадающие под указанные изъятия из режима свободной торговли (поименованные в Приложении 1 к Протоколу), к примеру:

– мясо и субпродукты пищевые из тушек птицы домашней (код 0207 ТН ВЭД ЕАЭС);

– сыры плавленые, в том числе и иные с жирностью до 40 мас. % (0406 30, 0406 90 разных товарных позиций);

– сахар (белый) (1701 99 100 1, 1701 99 100 9);

– игристые вина (2204 10);

– этиловый спирт с концентрацией 80 или более об. % (2207, 2208);

– сигариллы, сигареты, сигары (2402);

– шины и покрышки, восстановленные для транспортных средств различных видов (4012 11 – 4012 13, 4012 19 – 4012 20);

– пряжа и ткани х/б (5205, 5208–5212);

– специальные ткани и материалы (тафтинговые, кружевные, отделочные и пр. (гр.58);

– компрессоры холодильные, кроме некоторых их видов (8414 30);

– тракторы (8701);

– различные моторные транспортные средства как с поршневым ДВС, так и дизельные, как легковые, так и грузовые и пр., бывшие в эксплуатации (8702 10, 8702 90, 8703, 8704 21–8704 23, 8704 31–8704 32);

б) на экспорт которых из страны в Сербию введена вывозная таможенная пошлина;

в) на импорт которых в Россию в соответствии с законодательством Российской Федерации предусмотрено одновременное лицензирование и квотирование.

Соответственно в отношении прочих товаров применяются условия ТПР свободной торговли, условия для применения которой следующие (п. 1 ст. 8 Правил), с их краткой характеристикой.

1. Условие ТПР свободной торговли о соответствии товаров критериям происхождения, установленным действующими Правилами.

Критерии происхождения товаров из государств – сторон Протокола от 22.07.2011 г., использование которых предусмотрено в качестве условия предоставления ТПР свободной торговли, в кратком изложении следующие (ст. 2 Правил):

а) товар полностью произведен в данной стране;

б) товар подвергнут достаточной обработке (переработке) с соблюдением условий, правовой основой которых являются, вышеназванные Правила.

Товары, признаваемые полностью произведенными в стране – участнике Протокола от 22.07.2011 г., определены перечнем указанных товаров, приведенным в Правилах (ст. 3).

Правила определения осуществленной в отношении товара обработки/ переработки, достаточной для признания товара происходящим из государств(а) – сторон(ы) Протокола от 22.07.2011 г., в том числе из Сербии, определяются критерием достаточной обработки/переработки, которым в соответствии с Правилами, служит следующее условие (п. 1 ст. 4).

Если товар подвергся обработке (переработке), то стоимость примененных при указанной обработке (переработке) сырья, полуфабрикатов, готовых изделий (материалов), происхождением которых являются другие страны (не участники Протокола от 22.07.2011 г.), либо стоимость материалов, происхождение которых не установлено (неизвестно), не превышают половины (1/2 доли) стоимости вывозимого товара.

Указанный критерий используется для определения страны происхождения товара из государств(а)-сторон(ы) Протокола от 22.07.2011 г., когда в производстве конечного товара (с приданием ему в результате такой переработки/обработки определенных существенных свойств), помимо указанных государств принимают участие третьи страны, не являющиеся участниками названного Протокола.

2. Условие ТПР свободной торговли о вывозе/ввозе (перемещении) товаров на основании договоров (контрактов), заключенных только между резидентами государств-сторон Протокола от 22.07.2011 г.

Данное условие ТПР свободной торговли – это модифицированный вариант правила непосредственной закупки товаров, применяемого в указанной терминологии в отношении товаров, происходящих из развивающихся и наименее развитых стран.

Несмотря на то, что в тексте данного условия ТПР свободной торговли отсутствует указание что вывоз/ввоз (перемещение) товаров осуществляется только между таможенными территориями государств-сторон Протокола от 22.07.2011 г., смысл указанного условия сводится к тому, чтобы обеспечить товарам, происходящим из Российской Федерации и/или Сербии, торговый оборот только в рамках зоны свободной торговли (ЗСТ), территорией которой являются таможенные территории указанных стран – сторон названного Прото-

кола. Именно указанное условие, когда договоры (контракты) по покупке (поставке) товаров будут заключаться лишь между лицами, являющимися резидентами только Российской Федерации или Республики Сербии, позволяет обеспечить перемещение товаров между этими странами в рамках ЗСТ в пределах таможенных территорий указанных государств как сторон Протокола от 22.07.2011 г.

Каких-либо исключений из условия, к примеру, о возможности последующего заключения договора о реализации товара после его вывоза, Правилами не предусмотрено. Из указанного следует, что основанием для перемещения товаров и последующего предоставления преференций, предусмотренных ТПР свободной торговли, должен являться договор/ контракт, заключенный резидентами государств-сторон Протокола от 22.07.2011 г. В силу чего, как вывоз товаров с таможенной территории одного государства-стороны Протокола, так и ввоз товаров на таможенную территорию другого государства-стороны Протокола, будут являться исполнением обязательств сторон указанного договора по реализации товара (продаже, поставке и пр.) и его передаче от продавца (поставщика) покупателю, а соответственно, перемещению между Сербии и Российской Федерацией.

Однако категоричность указанного условия, не предусматривающего из него исключений, не является абсолютной, поскольку одно из исключений фактически вытекает из следующего условия ТПР свободной торговли – о соблюдении правила прямой поставки товаров, согласно которому возможна покупка (закупка) резидентом Российской Федерации товаров, вывезенных из Сербии на ярмарку/выставку в третьи страны. Отличие указанной ситуации от стандартной заключается в возможности заключения внешнеторгового договора по реализации товара, соответственно, не на стадии, предшествующей его вывозу из Сербии, а на стадии, предшествующей его ввозу на таможенную территорию Российской Федерации.

3. Условие ТПР свободной торговли о соблюдении правила прямой поставки, имеющем документальное подтверждение.

Суть данного условия, как и предыдущего, заключается в том, чтобы обеспечить товарам, происходящим из государств – сторон Протокола от 22.07.2011 г., торговый оборот указанных товаров только в рамках ЗСТ, образованной указанными странами, исключая возможность пополнения транспортируемых товарных партий товарами, не относящимися к товарам, на которые распространяется ТПР свободной торговли, а с другой стороны, исключая возможность уменьшения объемов товарных партий на этапе транспортировки по территориям третьих стран.

По своему содержанию указанное условие практически идентично аналогичному условию, применяемому для других случаев свободной торговли (к примеру товарами, которые происходят из развивающихся и наименее развитых стран): существует основное правило, которое определяется понятием «прямая поставка», и два дополнения к нему (фактически исключения из правила), первое из которых предусматривает возможность транзита товаров через территории третьих стран, и второе, регулирующее возможность приобретения импортером на выставках/ярмарках, проводимых в третьих странах, товара, происходящего из Сербии, с соблюдением правила прямой поставки.

Так, согласно абз. 18 ст. 1 Правил, в общем смысле под прямой поставкой понимается поставка товаров, вывозимых с территории России или Сербии и транспортируемых на территорию другого государства – стороны Протокола без провоза по территории иных или иного государств(а).

Одновременно, в соответствии с п. 2 ст. 8 Правил, правилу прямой поставки отвечают также товары, хотя и транспортируемые по имеющимся причинам экономического, географического, транспортного, технического характера по территории ряда государств, но при выполнении условия о нахождении транспортируемых товаров в государствах, по которым осуществляется их транзит, под таможенным контролем.

Правилу прямой поставки соответствуют также товары, закупленные импортером на выставках или ярмарках, при выполнении ряда требований:

- товары были поставлены с территории России или Сербии, на территорию государства-организатора выставки или ярмарки (для участия в которых и вывозятся товары), и оставались под таможенным контролем таможенных органов государства – организатора выставки/ярмарки в течение всего времени их проведения;

- товары использовались на выставке/ярмарке только для демонстрационного предназначения;

- товары ввозятся на территорию России или Сербии в качестве другого участника Протокола от 22.07.2011 г. в том же состоянии, что и на момент вывоза на территорию государства – организатора выставки/ярмарки; к указанному условию не относимы изменения состояния товаров, образовавшиеся у него в результате имевшего места естественного износа либо убыли, если условия транспортировки и хранения товаров, в течение всего времени проведения выставки/ярмарки не отклонялись от нормальных.

Документальным подтверждением осуществления в стране транзита товара таможенного контроля служат (п. 2 ст. 8 Правил): транспортные документы, содержащие сведения о маршруте перемещения товара сербского происхождения по территории государства транзита, либо таможенные документы, выданные в стране транзита и содержащие сведения об описании транспортируемого товара, дат его перегрузки (перевалки) с/на транспортных средств и мест хранения, названии транспортных средств международной перевозки, а также свидетельствующие об условиях пребывания товара в государстве транзита.

4. Условие ТПР свободной торговли о соблюдении Сербией требований по административному сотрудничеству, предусмотренных Протоколом от 22.07.2011 г.

Общий смысл названного условия сводится к тому, что если государство – сторона Протокола от 22.07.2011 г. не соблюдает те или иные требования, из которых состоит содержание административного сотрудничества, режим свободной торговли в отношении ввозимых товаров не предоставляется (пп. 2, 6, 8, 9 ст. 11 Правил). При этом кратко, суть административного сотрудничества государств – сторон Протокола состоит в следующем:

а) обмену уполномоченными органами Российской Федерации и Сербии:

- образцами бланков сертификатов о происхождении товаров;
- образцами оттисков своих печатей, которые используются в процедурах удостоверения и/или заверения выдаваемых сертификатов происхождения товаров;
- информацией о названиях, местонахождении (адресах) вышеуказанных органов;
- информацией о названиях, местонахождении органов, обеспечивающих осуществление верификации сертификатов и деклараций о происхождении товаров;

б) информировании друг друга о наличии любых изменений в вышеуказанной информации;

в) проведении процедур последующих проверок (верификаций) документов о происхождении товаров по поступившим запросам из таможенных органов страны импорта по вопросам: 1) установления подлинности сертификатов (деклараций) о происхождении товаров, 2) проверки достоверности содержащихся в сертификатах (декларациях) сведений, 3) предоставления дополнительных либо уточняющих сведений (в том числе по соблюдению критерия происхождения товаров) и/или копий документов, на основании которых был выдан сертификат.

Непредоставление ввезенным товарам тарифных преференций (ТПР свободной торговли) по причине несоблюдения государством требований административного сотрудничества, влечет таможенное оформление и выпуск товара на общих основаниях, т. е. с соблюдением мер таможенного регулирования и применением существующих к нему запретов и ограничений.

5. Условие ТПР свободной торговли о документальном подтверждении происхождения товаров из Сербии как государства – стороны Протокола от 22.07.2011 г.

Указанное условие о документальном подтверждении происхождения товаров из Сербии как государства – стороны Протокола от 22.07.2011 г. предусмотрено п. 1 ст. 9 Правил и заключается в необходимости импортеру в подтверждение происхождения товаров из указанной страны представить сертификат о происхождении товара по форме «СТ-2», приведенной в Приложении 1 к Правилам. Практически аналогичная норма содержится и в п. 9 ст. 11 Правил. Сертификат должен быть представлен в оригинале (при утрате или повреждении – в виде дубликата; при выдаче взамен аннулированного или переоформленного – в виде нового оригинала сертификата, с указанием «Выдан взамен...»), на бумажном носителе, заполненный печатным способом на английском или русском языках.

Для товаров, с общей стоимостью, не превышающей сумму, эквивалентную 5 000 долл. США, допустимо представление декларации о происхождении товаров по образцу, приведенному в Приложении 3 Правил.

Таможенные органы Российской Федерации как участника Протокола от 22.07.2011 г. не предоставляют тарифных преференций товарам, происходящим и ввозимым в Российскую Федерацию из Сербии по следующим основаниям (ст. 13 Правил):

а) невыполнения при ввозе товаров условий, предусмотренных для случая предоставления режима свободной торговли;

б) получения в течение трех лет от компетентных органов страны вывоза подтверждающей информации о том, что сертификат о происхождении товара не выдавался (фальсифицирован), либо он аннулирован (отозван) или же выдан на основании недействительных, недостоверных или неполных документов и/или сведений;

в) если таможенными органами страны импорта в течение 6 месяцев на их запрос о необходимости проведения процедуры верификации сертификата о происхождении товара, так и не получен положительный ответ из страны вывоза (или происхождения) товара, согласовывающий проведение указанной проверки;

г) если результаты проверки (верификации) не позволяют ни определить подлинность документа о происхождении товара, ни установить действительное происхождение товара, а также если не представлены копии документов, на основании которых был выдан сертификат происхождения товара.

В то же время результаты товарооборота Российской Федерации и Сербии в рамках ЗСТ на основании их объема нельзя считать эффективными, что наглядно следует из данных таблицы.

**Товарооборот Российской Федерации и Республики Сербии за 2013–2017 гг. и семь месяцев 2018 г.**

Объемы товарооборота внешней торговли РФ и Сербии (млрд долл. США)	Годы					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
В том числе:	1,97	2,12	1,64	1,63	1,99	1,41
импорт в РФ	1,12	1,10	0,79	0,89	1,08	0,75
экспорт из РФ	0,85	1,02	0,85	0,74	0,91	0,66

Так, для Российской Федерации ее торговый оборот (за исключением 2015 г.) имеет отрицательное сальдо (превышение импорта над экспортом).

На фоне указанных объемов товарооборота в 2018 г. Сербия занимает 46-е место, составляя 0,3 % (0,75 млрд долл.) во внешней торговле России, оставляя желать лучшего и в ее структуре. Так структура импорта товаров из Сербии в 2018 г. составляет:

- продукты растительного происхождения – 198,0 млн долл. (или 26,4 % всего импорта);
- текстиль – 104,0 млн долл. (или 13,8 % всего импорта);
- машины, оборудование, аппаратура – 80,5 млн долл. (или 10,7 % всего импорта);
- пластмассы, каучук и резина – 80,3 млн долл. (или 10,7 % всего импорта);
- продукция химической промышленности – 52,7 млн долл. (или 7,0 % всего импорта);
- пищевые продукты, напитки, табак – 51,9 млн долл. (или 6,9 % всего импорта);
- металлы, изделия из них – 49,1 млн долл. (или 6,5 % всего импорта);
- книги, бумага, картон – 49,0 млн долл. (или 6,5 % всего импорта).

Одновременно в 2018 г. структура экспорта товаров из Российской Федерации составляет:

- скрытые товары – 300,0 млн долл. (или 45,5 % всего экспорта);

- металлы, изделия из них – 65,0 млн долл. (или 9,9 % всего экспорта);
- машины, оборудование, аппаратура – 62,6 млн долл. (или 9,5 % всего экспорта);
- пластмассы, каучук и резина – 60,0 млн долл. (или 9,1 % всего экспорта);
- продукция химической промышленности – 45,9 млн долл. (или 7,0 % всего экспорта);
- пищевые продукты, напитки, табак – 45,8 млн долл. (или 6,9 % всего экспорта);
- минеральные продукты – 25,5 млн долл. (или 3,9 % всего экспорта);
- древесина и изделия из нее – 11,2 млн долл. (или 1,7 % всего экспорта).

Тем самым экономический потенциал свободной торговли с Сербией Российской Федерацией используется не в полном объеме. Поскольку в настоящее время двусторонние соглашения о свободной торговле Сербия имеет только еще с двумя странами – членами ЕАЭС (Белоруссией и Казахстаном), в настоящее время ведутся переговоры о заключении подобного соглашения между Сербией и ЕАЭС, что будет способствовать выравниванию условий торговли с указанным государством всех членов ЕАЭС, исключит разный уровень цен на одинаковый товар непосредственно в странах Союза. Поскольку, в то же время, Сербия ведет подобные переговоры о вступлении в ЕС, ЕАЭС нужно приложить определенные усилия и дипломатические старания, чтобы не упустить шанс заключения Сербией названного соглашения именно с ЕАЭС.

### **Библиографический список**

1. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Союзным Правительством Союзной Республики Югославии о свободной торговле между Российской Федерацией и Союзной Республикой Югославией от 28.08.2000 г. // Бюллетень международных договоров, 2009. – № 11.
2. Протокол от 22.07.2011 г. между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Сербии об изъятиях из режима свободной торговли и Правилах определения страны происхождения товаров к Соглашению между Правительством Российской Федерации и Союзным Правительством Союзной Республики Югославии о свободной торговле между Российской Федерацией и Союзной Республикой Югославией от 28.08.2000 г. // Бюллетень международных договоров, 2012. – № 2.
3. *Витюк, В. В.* Определение страны происхождения товаров как основы тарифно-преференциального регулирования в период формирования таможенного законодательства Евразийского экономического союза: учеб. пособие / В. В. Витюк. – Новосибирск : Новополиграфцентр, 2018. – 256 с.

## Индикативный подход к формализации финансовых целей коммерческой организации

Предлагается методика индикативного подхода к формализации финансовых целей коммерческой организации.

**Ключевые слова:** *целеполагание, финансовые цели, финансовая стратегия, индикаторы достижения финансовых целей, интегральная оценка.*

**Abstract.** The methodology of the indicative approach to the formalization of financial objectives for commercial organizations.

**Key words:** *goal setting, financial goals, financial strategy, indicators of achievement of financial goals, integrated assessment.*

Основу понятийного аппарата практически всех наук и практик составляют философские категории, такие как: цель, средство, результат, субъект, объект, стратегия, тактика. Все вышеназванные категории входят в понятийный аппарат финансового менеджмента, однако, на наш взгляд цели, как ключевой категории финансового менеджмента в его теории и практике уделяется недостаточное внимание.

Уровень результативности в стратегическом финансовом менеджменте определяется возможностью отклонения от цели. На это отклонение большое влияние оказывает качество целеполагания, которое в свою очередь определяется качеством формализации финансовых целей.

А. И. Бланк в своих исследованиях включает в финансовую стратегию: долгосрочные финансовые цели, пути их достижения, финансовые ресурсы, условия внешней среды, финансовые отношения организации. На наш взгляд, это представление отражает не все стороны формирования и реализации финансовой стратегии организации. Оно более уместно для характеристики финансовой деятельности организации в плане долгосрочной перспективы, которая представляет собой деятельность в области формирования финансовых ресурсов и расчетов за их привлечение. На наш взгляд, финансовая стратегия является составной частью стратегического менеджмента, теории и практики управления финансами организации, включающей в себя: пути и мероприятия по обеспечению ее функционирования и развития на основе рационального управления ее финансовыми ресурсами (управление пассивами); вложение финансовых ресурсов в операционную деятельность организации (управление активами).

Необходимым условием формирования и реализации финансовой стратегии организации является формализация финансовых целей ор-

ганизации. А. И. Бланк также говорит о необходимости формализации стратегических финансовых целей. Большое значение для формализации финансовых целей и стратегий организации, как признают все специалисты данной предметной области, является их классификация. М. Портер группирует финансовые стратегии по масштабу и по времени, И. А. Бланк выделяет виды главной финансовой стратегии на основе характера стратегического развития организации (ускоренного роста; ограниченного роста; сокращения), Г. Клейнер классифицирует финансово-инвестиционные стратегии по структуре источников финансирования деятельности организации.

В классификации И. А. Бланка, на наш взгляд, не достаточно учтено существующее в практике финансового менеджмента многообразие финансовых состояний организации. Для полноценной классификации и систематизации финансовых стратегий лучше объединить концепции И. А. Бланка, М. Портера, Г. Клейнера и др., дополнить их признаками, отражающими достижимость цели, усилив тем самым значимость качественного целеполагания в формировании и реализации финансовых стратегий организаций.

На наш взгляд, важнейшим элементом успешного целеполагания в формировании и реализации финансовой стратегии организации является учет стадии ее жизненного цикла, что в отечественной научно-практической литературе отражено слабо, а в учебной литературе не отражается совсем. Каждая стадия жизненного цикла имеет свои финансовые цели и, следовательно, финансовые стратегии и финансовые стратегические риски. Богатство финансовых состояний организаций на протяжении всей жизни организации обуславливает существование большего числа стадий их жизненного цикла. У Л. Грейнера их 5, а у И. Адизеса – 11: ухаживание (формирование идеи), младенчество (заставить идею работать), давай-давай, юность, ранний расцвет, поздний расцвет, упадок, аристократизм, салем-сити, бюрократизм, смерть.

Грамотная классификация финансовых стратегий по целям позволяет сформировать эффективный методический инструментарий их формирования и реализации, в частности инструментарий формализации финансовых целей и оценки рисков их недостижения. В 1954 г. П. Ф. Друкер предложил концепцию управления организацией по стратегическим целям («МВО – Management by Objectives»). В его концепции стратегическое целеполагание представлено как процесс формирования системы целей, причем, ключевым моментом этого процесса он считает определение количественных и качественных измерителей целей. Среди требований к целям он выделяет конкретность и измеримость. И. А. Бланк формулируя требования к стратеги-

ческим финансовым целям организации назвал наряду с подчиненностью главной цели функционирования организации, ориентацией на высокий финансовый результат, реалистичностью выделил измеримость целей и отметил, что они должны выражаться в реальных адекватных показателях.

Ключевым моментом формализации финансовых целей в стратегическом финансовом менеджменте является определение главной финансовой цели (целевой установки), которая должна превратить миссию в задание для выполнения. Существуют различные подходы к определению главной финансовой цели организации:

– максимизация прибыли, которая в конечном итоге ведет к росту общественного благосостояния и обеспечивается путем достижения гармонизации показателей предельного дохода и предельных затрат. Однако опираясь на базовые концепции финансового менеджмента нужно отметить, что максимизация прибыли организации не может рассматриваться как главная финансовая цель, так как влечет за собой обычно максимизацию рисков. Кроме того, в практике финансового менеджмента невозможно идентифицировать максимум прибыли;

– минимизация транзакционных издержек благая цель, но она не может быть главной финансовой целью организации, так как не связана с развитием;

– максимизация темпов роста – достойная цель, но может быть достигнута только в условиях стабильного и растущего спроса, что делает ее ограниченной и с позиций риска;

– обеспечение конкурентных преимуществ, т. е. получение избыточной доходности организации, повышение ее стоимости. Однако возрастание уровня конкуренции в отдельных сегментах рынка может нивелировать конкурентное преимущество организации;

– максимизация рыночной стоимости, т. е. максимизация благосостояния владельцев. Однако показатель стоимости организации формируется в результате рыночной оценки и в условиях низкой ликвидности фондового рынка оценка существенно запаздывает.

Практика стратегического финансового менеджмента подтверждает тезис об отсутствии единственного, не зависящего от стадии жизненного цикла, характера деятельности организации, совокупности внешних и внутренних факторов и многих других обстоятельств целевого ориентира. Определение главной финансовой цели организации требует учета задач и особенностей ее финансового состояния и развития.

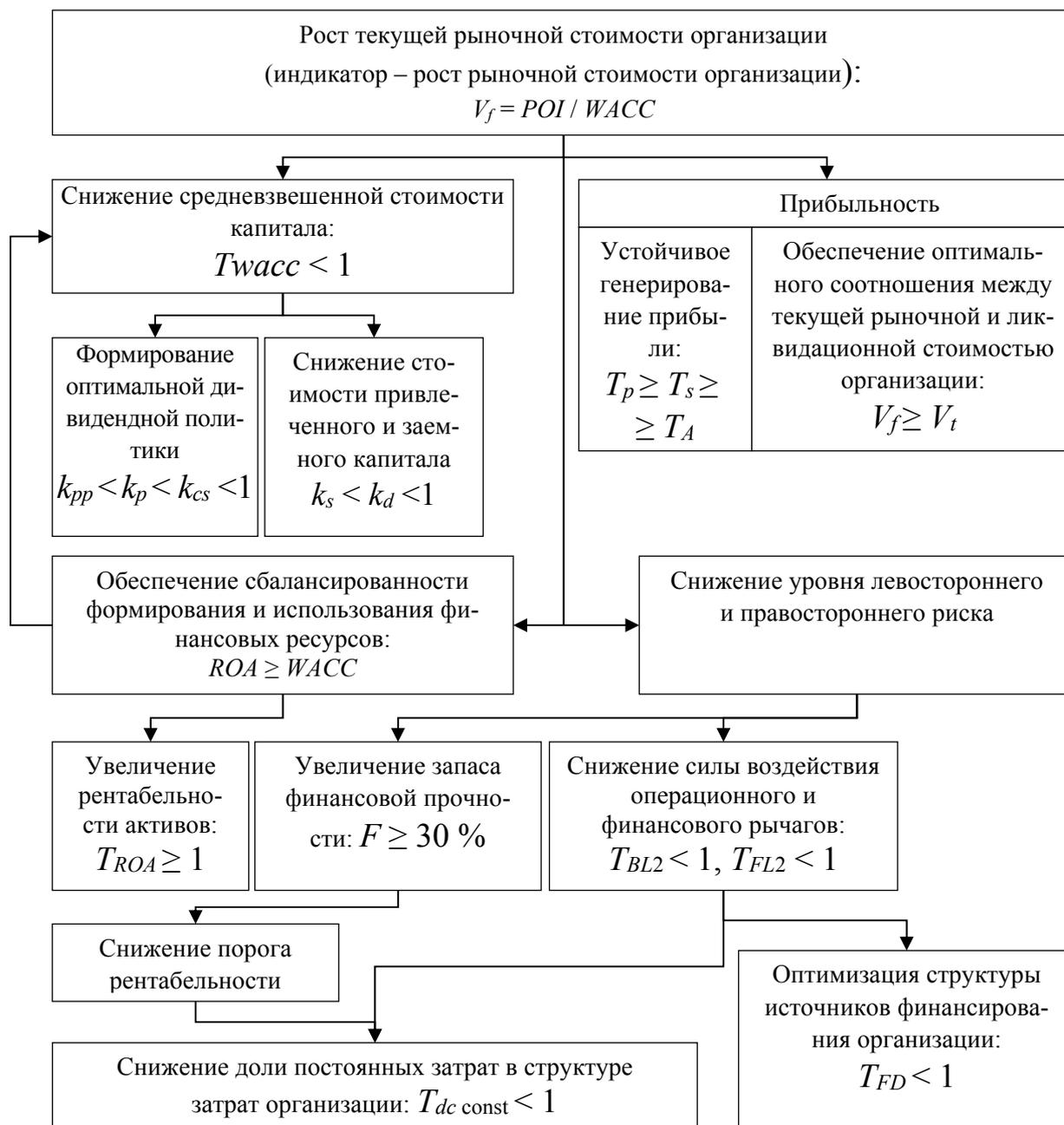
В настоящее время в теории стратегического финансового менеджмента существует два в некотором смысле общепризнанных базовых подхода к определению главной финансовой цели коммерче-

ской организации: рост капитализации либо устойчивое генерирование прибыли. Цель максимизации рыночной стоимости коммерческой организации используется в практике стратегического финансового менеджмента чаще всего. Однако желательно в данном случае использовать термин рост рыночной стоимости. Но при любом критерии или системе критериальных показателей, формализующих главную финансовую цель коммерческой организации показатель прибыли необходимо принимать во внимание.

Можно сформулировать главную финансовую цель для организации: увеличение богатства акционеров на основе роста ее рыночной стоимости (индикатор – рост рыночной стоимости организации). В таком случае организации можно рекомендовать систему целей и подцелей, которые формируют дерево финансовых целей (рисунок).

На рисунке:

- $V_f$  – текущая рыночная стоимость организации;
- $V_1$  – ликвидационная стоимость организации;
- $WACC$  – средневзвешенная стоимость капитала;
- $POI$  – операционная прибыль за вычетом налога на прибыль;
- $T$  – темп изменения показателя;
- $P$  – прибыль;
- $S$  – выручка от продаж;
- $A$  – активы;
- $BL_2$  – сила воздействия операционного рычага;
- $FL_2$  – сила воздействия финансового рычага;
- $F$  – относительный запас финансовой прочности;
- $C_{const}$  – постоянные затраты;
- $k_{pp}$  – стоимость источника «привилегированные акции»;
- $k_p$  – стоимость источника «нераспределенная прибыль»;
- $k_{cs}$  – стоимость источника «обыкновенные акции»;
- $k_s$  – стоимость источника «облигационный займ»;
- $k_d$  – стоимость источника «банковский кредит».



Дерево финансовых целей организации

После определения главной финансовой цели организации наступает время определения основных стратегических финансовых целей с учетом приоритетных направлений стратегического финансового развития, а также внешних и внутренних факторов, обуславливающих реализацию главной финансовой цели. Основные цели могут быть связаны с: достижением желаемого уровня финансовой устойчивости, оптимизацией структуры капитала с учетом показателей финансового левериджа, снижением левостороннего (операционного) риска, снижением зоны риска в области финансирования запасов и затрат нормальными источниками и др.

Показатели стабильности генерирования прибыли (рентабельность, показатели операционного и финансового левериджей) явля-

ются ключевыми в иерархической системе показателей достижения финансовых целей коммерческой организации, причем достижение прибыльности реализуется в рамках определенного компромисса между уровнем ликвидности и прибыльностью. Несомненно, что этот компромисс достигается в результате рационального управления оборотным капиталом. Некоторые специалисты управление оборотным капиталом не включают в систему финансовых целей организации. Однако, нельзя эффективно управлять источниками финансирования (финансовая деятельность) не учитывая нерасторжимую связь активов и пассивов организации.

Финансовые цели организации должны выражаться в показателях, удовлетворяющих определенным требованиям: наличие в системе частных и обобщающих показателей; набор показателей должен соответствовать масштабу финансовых целей; показатели не должны дублировать друг друга, должны обладать достаточной степенью существенности; в систему показателей не должны входить тесно коррелированные между собой показатели; в системе должны разумно сочетаться абсолютные и относительные показатели, отражающие экстенсивные и интенсивные факторы; система показателей должна адекватно отражать существующее финансовое состояние организации, а в качестве эмпирической базы оценки необходимо использование данных бухгалтерского и оперативного учета; показатели должны иметь высокий уровень аналитичности и активно использоваться в принятии управленческих решений.

Оценка достижения финансовых целей должна проводиться на основе системы индикаторов. Существуют различные подходы к формированию системы индикаторов для оценки достижения финансовых целей организации в систему, которая позволяла бы управлять организацией, множество.

Например:

– индикатором компромисса между ликвидностью и прибыльностью может выступать равенство темпов изменения показателей, формализующих уровень ликвидности (текущий коэффициент ликвидности ( $CR$ )) и уровень прибыльности управления текущей деятельностью (рентабельность активов ( $ROA$ )). Финансовый индикатор достижения данной цели –  $T_{CR} \approx T_{ROA}$ ;

– обеспечение названного компромисса не освобождает от необходимости достижения достаточного уровня текущей ликвидности (финансовый индикатор достижения этой цели –  $CR \geq 1$ ) а также приемлемого объема, структуры и рентабельности активов (степень достижения этой цели может быть формализована финансовым индикатором –  $T_{ROA} \geq 1$ );

– достижение устойчивого генерирования прибыли требует в свою очередь достижения такой финансовой цели как координация систем управления финансовыми результатами, активами и их источниками. В качестве финансового индикатора в данном случае можно использовать соотношение темпов изменения ключевых финансовых показателей:  $T_P \geq T_S \geq T_A \geq 1$ , где  $P$  – прибыль;  $S$  – выручка от продаж;  $A$  – активы;

– нельзя обеспечить устойчивое генерирование прибыли, игнорируя такую базовую концепцию финансового менеджмента, как связь между доходом и риском, т. е. непомерный рост прибыли ведет за собой такой же непомерный рост риска ее потери. Таким образом, устойчивое генерирование прибыли будет обеспечено при достижении таких целей как: снижение левостороннего риска (риска потери операционной прибыли) может быть достигнуто снижением показателей операционного леввериджа (например, силы воздействия операционного рычага) и формализовано индикатором  $T_{BL2} < 1$ ; снижение правостороннего риска (риска потери чистой прибыли) может быть достигнуто за счет снижения показателей финансового леввериджа (например, силы воздействия финансового рычага) и формализовано индикатором  $T_{FL2} < 1$ ;

– достижение сбалансированности управления активами и их источниками формализуется индикатором –  $ROA \geq WACC$ ;

– улучшение структуры капитала организации с учетом такого критерия как стоимость источников финансирования формализуется индикатором –  $T_{WACC} < 1$ ;

– улучшение структуры источников финансирования с учетом критерия – зависимость от внешних источников формализуется индикатором –  $T_{FD} < 1$ ;

– обеспечение нормального соотношения между текущей рыночной и ликвидационной стоимостью организации формализуется индикатором –  $V_f \geq V_l$ ;

– расширение зоны безубыточности продаж (увеличение относительного запаса финансовой прочности) формализуется индикатором  $F \geq 30\%$  и т. д.

Здесь  $WACC$  – средневзвешенная стоимость капитала;  $FD$  – коэффициент финансовой зависимости;  $F$  – относительный запас финансовой прочности;  $V_f$  – текущая рыночная стоимость организации;  $V_l$  – ликвидационная стоимость организации;  $T$  – темп изменения показателя;  $FL_2$  – сила воздействия финансового рычага;  $BL_2$  – сила воздействия операционного рычага.

На основе выбранных индикаторов формируем интегральную оценку степени достижения финансовых целей организации. В каче-

стве модельного инструмента можно использовать скоринговую модель, основанную на интегрировании показателей в один интегральный показатель. Интегральный показатель достижения целей может быть рассчитан на основе следующей модели:

$$S = k_1x_1 + k_2x_2 + k_3x_3 + k_4x_4 + k_5x_5 + k_6x_6 + k_7x_7 + k_8x_8 + k_9x_9.$$

Значения индикаторов ( $x_i$ ) оцениваются в баллах. Балльные оценки взвешиваются по уровню значимости показателей с использованием правила Фишберна (в случае, когда индикаторы проранжированы, возможно экспертным путем):

$$k_i = 2(N - n + 1) / N(N + 1),$$

где  $k_i$  – весовой коэффициент значимости  $i$ -го индикатора;  $n$  – порядковый номер индикатора по значимости, полученный в результате рейтинговой оценки,  $N$  – общее количество индикаторов [1]. Для нашего случая  $n = 1 \dots 9$ ;  $N = 9$ .

Предлагаемая методика может применяться для интегральной оценки степени достижения стратегических финансовых целей коммерческих организаций, находящихся на стадии жизненного цикла – зрелость.

В предлагаемом подходе решаются некоторые проблемы формализации финансовой стратегии коммерческих организаций:

1. Многие авторы в своих представлениях о финансовой стратегии организации концентрируются на финансовой деятельности, в то время как финансовая стратегия является составной частью стратегического менеджмента и должна включать в себя: пути и мероприятия по обеспечению ее функционирования и развития на основе рационального управления ее финансовыми ресурсами (управление пассивами); вложение финансовых ресурсов в операционную деятельность организации (управление активами).

2. Важнейшим условием эффективной формализации финансовых целей организации является учет стадии ее жизненного цикла, что в отечественной научно-практической литературе отражено слабо, а в учебной литературе не отражается совсем.

3. В качестве главной стратегической финансовой цели максимизацию рыночной стоимости коммерческой организации лучше не использовать, а использовать термин рост рыночной стоимости, причем при любом критерии, формализующем главную финансовую цель показатель прибыли необходимо принимать во внимание.

4. Оценка достижения финансовых целей может проводиться на основе системы индикаторов с использованием скоринговой модели с учетом особенностей деятельности исследуемой коммерческой организации.

## Библиографический список

1. Система весовых коэффициентов Фишберна [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.science.wikia.com/wiki> (дата обращения: 22.10.2018).

*Т. А. Владимирова* (СГУПС, Новосибирск),

*О. А. Халтурина* (НГУЭУ, Новосибирск)

### Снижение стабильности Пенсионного фонда России как фактор увеличения пенсионного возраста

В статье представлены основные предпосылки увеличения пенсионного возраста для ее граждан.

**Ключевые слова:** пенсия, пенсионная система, институционные преобразования, пенсионные реформы, Пенсионный Фонд России, Федеральный Бюджет РФ, увеличение пенсионного возраста, продолжительность жизни, демографический тренд, численность пенсионеров, экономически активное население, трудовой стаж, бюджет Пенсионного Фонда России.

Abstract. The article presents the main prerequisites for increasing the retirement age for its citizens.

**Key words:** pension, pension system, institutional transformations, pension reforms, Pension Fund of Russia, Federal Budget of the Russian Federation, increase in retirement age, life expectancy, demographic trend, number of pensioners, economically active population, seniority, budget of the Pension Fund of Russia.

Проявления нестабильности пенсионных систем наблюдаются достаточно давно практически во всех странах мира, в том числе и в России. Нестабильность пенсионной системы России отражается в дефиците бюджета Пенсионного фонда. Информация, Пенсионного фонда РФ [1] свидетельствует о том, что в течение последних шести лет его доходы выросли на 40 %, в том числе и за счет увеличения поступлений на обязательное пенсионное страхование (ОПС) на 49 %. Однако гораздо значительно увеличились расходы ПФ РФ – на 52 %: на пенсионное обеспечение – на 59 %, на социальное обеспечение – на 15 %, на выплаты по материнскому капиталу – на 47 %.

С 2015 г. начался резкий рост дефицита бюджета ПФ РФ, причем в годовых отчетах фонда отмечается, что этот дефицит – технический, так как ПФ РФ передает пенсионные накопления граждан в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и показывает их в качестве своих расходов. В то же время передача пенсионных накоплений в НПФ происходит за счет средств, отзываемых ПФ РФ из управляющих компаний, которые почему-то не показываются в качестве дохо-

дов. Из объяснений, предоставленных в годовых отчетах ПФ РФ по данному вопросу, напрашивается вывод, что технический дефицит – это и не дефицит вовсе, а ошибки в методологии учета. А коль скоро дефицита средств нет, то и пенсионная система в стране не требует реформирования! А какие же тогда были основания поднимать пенсионный возраст в России?

Вопрос увеличения пенсионного возраста оказался очень болезненным для России. Несмотря на то, что практически во всех странах мира, он повышен ранее, в нашей стране большая часть населения восприняла это решение негативно. В данной ситуации можно говорить о патернализме большей части населения России.

Генезис понятия сущности и содержания категории пенсии современными специалистами данной предметной области, показывает, для определения сущности пенсии оказываются важными ответы на три вопроса: *перечислял ли страховые взносы работодатель; какова сумма заработной платы; каков период выплаты зарплаты.*

Первые два параметра пенсии взаимозависимы. Если заработная плата «белая», то работодатель перечисляет страховые взносы в ПФ РФ и формирует полностью пенсионные права будущего пенсионера. Если же заработная плата «серая» либо «черная», то перечисление страховых взносов в ПФ РФ снижает уровень пенсии. Эта ситуация устраивает некоторых работников, для которых получение высокой заработной платы на сегодняшний день актуальнее, чем получение пенсии в будущем.

А как обстоят дела с пенсионерами – льготниками, приобретающими право на получение пенсии ранее установленного для большинства граждан возраста? Право раннего выхода на пенсию регламентируется нормативно-правовыми актами Российской Федерации и Совета Министров РФ.

Информация, представленная в Годовых отчетах ПФ РФ, свидетельствует о том, что треть пенсионеров России выходит на пенсию ранее общеустановленного возраста, прекращая перечислять страховые взносы [1]. В 2012 г. количество пенсионеров, вышедших на пенсию досрочно, составляло 33,1 % всех получателей страховой пенсии по старости. Общеизвестно, что при недостатке средств на выплату страховых пенсий выделяются средства Федерального Бюджета, то есть Федеральный Бюджет компенсирует вредные условия труда, созданные конкретным работодателем.

В 2013 г. на компенсацию выпадающих доходов бюджета ПФ РФ в связи с пониженными тарифами страховых взносов для отдельных категорий работодателей из Федерального Бюджета было выделено

средств в сумме 330,1 млрд р., что значительно больше, чем в предыдущем году.

Помимо пенсионеров-льготников в России есть и организации-льготники по перечислению страховых взносов в ПФ РФ, которым установлены страховые взносы в ПФ РФ в пониженном размере, а не 22 % от фонда оплаты труда. Но пенсии их работникам формируются полностью, как будто за них уплачивалась основная ставка взносов. Выпадающее страховое обеспечение пенсий также компенсируется из средств Федерального Бюджета, на что в 2014 году было направлено около 300 млрд. рублей.

Достаточно большая группа граждан РФ выходит на пенсию досрочно. В 2017 г. по условиям досрочного выхода на пенсию выплаты получали более 30 % всех получателей пенсии по старости. Таким образом, треть российских пенсионеров выходит на пенсию ранее общепринятого возраста, прекращая уплачивать страховые взносы на обязательное пенсионное страхование и увеличивая финансовые трудности ПФ РФ. Нужно отметить, что эта доля постепенно снижается за последние годы, что вызвано сокращением рабочих мест с вредными и опасными условиями труда.

Еще одной статьей расходов ПФ РФ является выплата социального обеспечения. К нему относятся, например, такие выплаты как дополнительное ежемесячное материальное обеспечение (ДЕМО), ежемесячная денежная выплата (ЕДВ), компенсация транспортных расходов на проезд к месту отдыха неработающим пенсионерам-северянам. Очевидно, что большая часть расходов на социальное обеспечение совершенно не относится к пенсионному обеспечению. Понятно, что расходы по социальному обеспечению не являются характерными для ПФ РФ и приносят ему дополнительные затраты. По мнению авторов, аналогичная ситуация складывается с выплатой материнского капитала.

Для возможности выдачи сертификата на материнский капитал, а затем и его выплаты сотрудник ПФ РФ выполняет оплачиваемую работу, увеличивающую расходы ПФ РФ. Таким образом, возникает первый вопрос – денежные средства, компенсирующие трудозатраты работников также перечисляются в качестве трансфертов из Федерального Бюджета? Естественно, возникает и второй вопрос: а почему вся работа с материнским капиталом передана в ведение именно ПФ РФ? Если исходить из целей, на которые он может быть использован, таких, как улучшение жилищных условий, получение образования, пенсионные накопления матери, то всю работу, связанную с материнским капиталом можно передать в другие институты России. Эта передача позволит снизить нагрузку на работников ПФ РФ и его расхо-

ды, что, в конечном итоге, будет способствовать стабилизации его финансового состояния.

Нужно отметить, что во все периоды формирования и развития пенсионной системы страны и ее активного реформирования вопрос о повышении пенсионного возраста не возникал. Хронология данного явления показывает, что существующий возраст выхода на пенсию был установлен в СССР в 1930 г. и не изменялся практически 90 лет. Необходимость его увеличения обоснована рядом предпосылок, среди которых, по нашему мнению, можно выделить следующие две группы: демографические; экономические.

К *демографическим предпосылкам* можно отнести в первую очередь увеличение продолжительности жизни. За 90 лет с 1927 по 2017 гг. продолжительность жизни увеличилась в 1,7 раз [3], соответственно, вырос и период выплаты пенсии, что повлекло дополнительные расходы Пенсионного Фонда.

Другой предпосылкой увеличения пенсионного возраста является тренд старения населения, увеличение количества пенсионеров относительно работающих граждан страны, что также способствует росту расходов Пенсионного Фонда и сложности формирования его доходов.

Несмотря на то, что помимо роста численности пенсионеров, растет и численность населения страны, коэффициент пенсионной нагрузки ( $K_{пн}$ ), характеризующий отношение численности пенсионеров по старости и инвалидности к среднегодовой численности экономически активного населения, также увеличивается. Если в 2010 г. коэффициент пенсионной нагрузки составлял 51,8 %, и два работающих гражданина «содержали» одного пенсионера, то в 2017 г. этот коэффициент увеличился на 8 %, и нагрузка по выплате пенсии тому же пенсионеру легла на плечи 1,66 работника. Через несколько лет может сложиться такая ситуация, что каждый работающий должен будет «содержать» себя (в части заработной платы) и одного пенсионера (в части перечисления взносов в Пенсионный Фонд России).

Известно, что экономически активное население неоднородно. Часть населения занята в экономике страны, получает заработную плату и перечисляет взносы в Пенсионный Фонд России. Часть населения является безработной, не получает заработную плату и не производит отчислений в Пенсионный Фонд России. Таким образом, пенсионная нагрузка ложится на плечи работающих членов общества, а не всего экономически активного населения. Поэтому предлагаем рассчитывать коэффициент пенсионной нагрузки по фактически занятому населению в экономике ( $K_{пнз}$ ).

Оценка пенсионной нагрузки работающих с таких позиций показывает следующее. Если в 2010 г. «содержать» одного пенсионера мог

1,79 гражданин, то в 2017 г. обязанность по перечислению средств на выплату одной средней пенсии должен был исполнять 1,58 работающий гражданин. В 2017 г. по сравнению с 2010 г. объем экономически активного населения, как и занятых, в экономике вырос, но вместе с тем, увеличилось и число пенсионеров, поэтому одновременно с ростом доходов, растут и расходы Пенсионного Фонда России. С ростом численности пенсионеров и уменьшением количества занятых в экономике выплата пенсии и ее индексация становятся проблематичнее.

*К экономическим предпосылкам* можно отнести в первую очередь сокращение периода перечисления страховых взносов. В первой половине XX в. в СССР малая часть населения страны получала высшее образование на дневной форме обучения, т. е. приступала к работе в 22 года. Большая часть училась заочно и работала либо обучалась в техникумах и школах рабочей или сельской молодежи. Такая форма обучения позволяла одновременно получать образование и работать. Поэтому поколение, вышедшее на пенсию в 90-е гг., имело большой трудовой стаж и большой период перечисления средств на формирование будущей пенсии. Так, многие мужчины и женщины, начав работать в 15 лет, к 55 и 60 годам имели стаж по 40 и 45 лет соответственно. В течение этого периода работодатель перечислял взносы без обложения страхуемого.

На сегодняшний день, т. е. к концу 2000-х гг. XXI в. на пенсию выходит поколение, которое в большинстве своем обучалось на дневной форме обучения, парни затем служили в Советской армии или военно-морском флоте от двух до трех лет, а девушки после замужества до исполнения ребенку полутора лет также не работали. Таким образом, молодежь приступала к работе и уплате взносов в 23,5–25 лет, практически на 10 лет позже, чем старшее поколение. То есть граждане, достигшие к 2015–2017 гг. пенсионного возраста, имеют меньший трудовой стаж и, соответственно, меньший период перечисления взносов в Пенсионный Фонд России, что отрицательно сказывается на формировании доходной части бюджета Пенсионного Фонда. При оценке доходов и расходов бюджета Пенсионного Фонда мы не рассматриваем влияние теневой экономики, «черных» и «серых» зарплат и других факторов.

Еще одной экономической предпосылкой повышения пенсионного возраста является соотношение доходов и расходов Пенсионного Фонда России. Годовые отчеты ПФР за 2010–2017 гг. показывают рост расходов и уменьшением доходов. Значимую долю в расходах Пенсионного Фонда России, составляют расходы на выплату пенсий – более 80 %. Рассмотрим разницу между доходами и расходами Пенсионного Фонда России. Доходы Пенсионного Фонда России ежегод-

но увеличиваются, но растут и расходы, и с 2014 г. наблюдается ежегодно увеличивающийся дефицит бюджета.

В 2017 г. дефицит уменьшился практически на четверть за счет роста доходов, но это совсем не означает, что финансовая устойчивость Пенсионного Фонда России восстанавливается. Прежде всего, это связано с увеличением **пенсионного возраста государственных гражданских и муниципальных служащих, которые с 1 января 2017 г. стали выходить на пенсию позже. Кроме того, пенсионеры, вышедшие на пенсию согласно новому законодательству, не только начинают получать пенсию позже, но и платят страховые взносы дольше, обеспечивая рост доходов Пенсионного Фонда России и снижение дефицита его бюджета. Таким образом, введение более позднего срока выхода на пенсию для малой части населения страны в первый же год позволило снизить дефицит бюджета Пенсионный Фонд России в 4 раза!**

В продолжение этого летом 2018 г. Правительством страны был предложен законопроект об изменении пенсионных параметров, а именно, об увеличении пенсионного возраста. Большая часть населения страны осознавала необходимость этой меры. Но не всеми гражданами страны увеличение пенсионного возраста было воспринято однозначно. Во многих городах страны прошли митинги и акции протеста против повышения пенсионного возраста. Тем не менее, 3 октября 2018 г. был принят Федеральный Закон № 350-ФЗ, устанавливающий право выхода на пенсию на 5 лет позже: для мужчин в 65 лет, а для женщин – в 60.

3 октября 2018 г. закон об увеличении пенсионного возраста был принят со смягчающими поправками, внесенными Президентом. Насколько обоснованным было решение об увеличении пенсионного возраста, как оно повлияло на долгосрочное устойчивое функционирование Пенсионного Фонда России, на дефицит его бюджета, на возможности увеличения пенсий покажет время.

Таким образом, негативными факторами динамики стабильности Пенсионного Фонда Российской Федерации являются: предоставление досрочных льготных пенсий; снижение ставок страховых взносов для ряда организаций; выполнение функций по социальному обеспечению и обслуживанию материнского капитала, не относящихся к пенсионному обеспечению. Для снижения возмущающих воздействий этих факторов необходим системный подход не только к управлению ПФ РФ, но и к управлению его взаимодействия с другими институтами России.

## Библиографический список

1. Годовые отчеты ПФ РФ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.pfrf.ru/press\\_center/advert\\_materials/~2074](http://www.pfrf.ru/press_center/advert_materials/~2074) (дата обращения: 21.10.2018.).
2. Тариф на доставку почтой пенсий, ежемесячных денежных выплат отдельным категориям сохранен в размере 1,5 % [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/20061124140827.shtml> (дата обращения: 02.11.2018).
3. [Электронный ресурс]. URL: <http://ruxpert.ru/> (дата обращения: 23.09.2018).

*А. М. Выжитович* (НГУЭУ, Новосибирск)

## Совершенствование контроля организаций, использующих государственную финансовую поддержку

В статье рассматриваются особенности контроля контрагентов по сделкам с кредитным риском, использующих в своей деятельности государственные субсидии. Последствия получения государственной финансовой помощи рассмотрены как с точки зрения возможных положительных результатов, так и с позиции возникновения новых рисков для кредиторов и иных заинтересованных лиц. Приводятся различные подходы к выполнению контроля, а также рассмотрены проблемы, связанные с его выполнением.

**Ключевые слова:** *анализ, контрагент, контроль, риск, субсидия.*

**Abstract.** This article discusses the features of transactions with counterparties to control credit risk, using state subsidies in their activities. Effects of the receive state financial assistance considered both from the perspective of the possible positive outcomes, and the position of the emergence of new risks for lenders and other stakeholders. Are the different approaches to the implementation of the control, as well as the problems related to its implementation.

**Key words:** *analysis, counterparty, control, risk, subsidy.*

Совершенствование государственных программ финансовой помощи хозяйствующим субъектам в России является одним из условий развития реального сектора отечественной экономики.

Вместе с улучшением финансовых результатов и конкурентных возможностей от использования субсидий не исключается наступление потенциальных негативных событий по возврату субсидий в бюджет под влиянием существенных внутренних и внешних факторов. Возрастает актуальность совершенствования подходов в сфере контроля процедур оценки рисков организации с учетом полученной субсидии.

Кроме федеральных программ поддержки государственная помощь может быть получена в рамках региональных программ. Так, в Новосибирской области юридические лица могут получить государственные субсидии на основании региональных нормативных документов [1–5].

Получение государственной помощи не ограничивает в использовании для своей текущей деятельности кредитов и займов. Однако, условия предоставления субсидии определяют возможности ее использования. Возможность погашения кредиторской задолженности за счет субсидии должна быть обозначена в соглашении о субсидии.

При проверке данных в документах контрагента необходимо учитывать правила бухгалтерского учета и отчетности, которые способствуют проверке достоверности информации, касающихся признания субсидий в учете, а также их взыскания в бюджет.

В научных публикациях современные аспекты контроля оценки рисков при работе с контрагентами, получивших государственную поддержку, рассматриваются различными авторами в основном с позиции учета, налогообложения, возможностей развития инвестиционной и инновационной деятельности.

Например, А. Г. Волкова исследует проблему предоставления субсидий для кластерного развития экономики [6, с. 104].

Л. А. Гузиковой и Л. И. Иващенко анализировались методы макроэкономического стимулирования инноваций. Особое внимание уделялось методам государственного финансирования и налоговому стимулированию инноваций. Изучен процесс получения субсидий как метод финансирования и стимулирования инновационной деятельности [7, с. 289].

О. Петровой субсидии рассмотрены, в основном, по вопросам налогообложения и учета. Представлены требования, которым должны соответствовать получатели субсидии, показаны основания для возврата субсидий, даны формулировки действующего законодательства с основаниями для взыскания субсидий в бюджет [8, с. 90].

Анализ научной литературы показывает недостаточность проработки вопросов оценки рисков для ситуаций с возвратом предприятиями субсидий в бюджет. Возможные риски работы с организациями, являющимися получателями государственной поддержки не раскрыты.

Одной из проблем в контроле является ограниченность точных данных о негативных фактах, связанных с субсидиями. Так, Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики не содержит статистических показателей о возврате субсидий предприятиями в бюджеты различных уровней с указанием причин.

В качестве доступных источников информации использовались отчеты органов государственной власти о результатах выполнения государственных программ Новосибирской области, информация о результатах проверки Контрольно-счетной палаты Новосибирской области и материалы по судебным разбирательствам, рассмотренные Арбитражным судом Новосибирской области.

Наличие информации о случаях возврата субсидий мотивирует обратить внимание на усиление контроля за возможностями контрагентов по выполнению своих обязательств при наличии претензий контрольно-надзорных органов и заказчиков государственных программ.

Необходимо помнить, что решение о возврате субсидии в бюджет принимается не только органами исполнительной власти, но и в результате проверок контрольно-счетных органов деятельности заказчиков государственных программ и пользователей субсидий. При выявлении фактов несоблюдения условий программы и договора о субсидии они могут сделать выводы о необходимости ее возврата в бюджет.

В итоге, например, кредитная организация может столкнуться с ситуацией, когда у заемщика может ухудшиться финансовое положение после перечисления ссуды обратно в бюджет либо риск по невозврату ссуды может существенно вырасти из-за роста других обязательств.

Этой ситуацией могут заинтересоваться не только банки, но и другие деловые партнеры, имеющие сотрудничество с получателями субсидий по сделкам с кредитным риском, например, по предоставлению отсрочки платежа под поставленный товар, выполненные работы и услуги, либо авансирование под будущие поставки. Перечисление субсидии в бюджет может привести к нарушению непрерывности платежей, несвоевременности выполнения обязательств перед другими кредиторами. Из этого следует, что процесс мониторинга за заемщиком должен включать изучение информации о его субсидиях.

Внутренние документы по контролю должны содержать контрольные процедуры, связанные с вопросами экспертизы текущей ситуации по целевому и эффективному использованию субсидии, изучения данных от контрольно-надзорных органов по претензиям о возвращении субсидий в бюджет по причине выявленных нарушений их использования, перечень анализируемых документов и сведений в зависимости от целей субсидирования, регламент получения информации для независимого контроля выполнения целевых показателей из условий договора на субсидию.

Для организации контроля достоверности отчетности предлагается использовать способы на базе проверки данных с использованием независимых источников, включая проверку отчетов о выполнении программ, информацию контрольно-счетных органов, статистику арбитражных дел, информацию от деловых партнеров. Проверка достоверности отчетности может быть автоматизирована с использованием программных коммерческих сервисов, например, «СКБ Контур. Фокус», «Спарк» и др. Программы контроля необходимо наполнять во-

просами, связанными с проверкой правильности ввода данных в финансовую модель и корректность используемых формул, а также с другими процедурами по мере необходимости.

Автором предлагается риск-менеджерам и контролерам использовать сценарный подход с применением финансовой модели оценки рисков по примеру расчета резервов на возможные потери. На основе аналитических форм отчетности можно моделировать ситуацию с изменением оценки контрагента в результате возврата субсидии. В качестве сценариев возможно применять условия с наличием претензий по возврату субсидии и не погашением задолженности в бюджет либо условие о перечислении субсидии в бюджет и погашением задолженности.

Количественный результат оценки риска может быть получен в виде показателя оценочного обязательства или резерва на возможные потери. Этот показатель рекомендуется рассматривать как объект контроля в рамках системы внутреннего контроля.

Одним из факторов, влияющим на достоверность оценки риска, является показатель оценки качества системы управления рисками и внутреннего контроля контрагента. Другим существенным фактором становится состояние текущей ситуации по возврату государственных субсидий из-за нарушений условий предоставления субсидии. На базе имеющихся нормативных документов, соглашения о субсидии, управленческой отчетности о выполнении условий по субсидии дается оценка данного фактора.

Реализация указанных подходов способствует решению основных проблем в повышении контроля за субсидиями.

В ходе исследования сделаны следующие выводы.

При контроле необходимо учитывать не только совокупность факторов деятельности контрагента с государственным финансированием, требующих анализа в целях оценки рисков, но и использовать альтернативные алгоритмы выявления этих факторов.

В системе контроля рекомендуется предусматривать надежные контрольные процедуры, выявляющие предпосылки претензий по возврату субсидий, с использованием сведений о наличии претензий от различных источников, с применением прогнозных моделей для оценки рисков с помощью сценарного подхода, предусматривающие возможности надежной проверки достоверности представленных данных.

Методики оценки кредитных рисков могут быть улучшены путем введения дополнительных комментариев по обоснованию балльных оценок в результате сравнительного анализа показателей до и после момента возврата субсидии контрагентом в бюджет.

## Библиографический список

1. Об отдельных вопросах государственного регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области : Закон Новосибирской области № 75-ОЗ от 29.06.2016 г.
2. О государственной поддержке инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений на территории Новосибирской области : Постановление Правительства Новосибирской области №104-п от 19.03.2014 г.
3. Государственная программа Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2023 годы» : Постановление Правительства Новосибирской области №126-п от 01.04.2015 г.
4. Государственная программа Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2017–2022 годы» : Постановление Правительства Новосибирской области № 14-п от 31.01.2017 г.
5. Государственная программа Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015-2020 годы» : Постановление Правительства Новосибирской области № 37-п от 02.02.2015 г.
6. Волкова, А. Г. Кластерное развитие экономики Воронежской области / А. Г. Волкова // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 2. – С. 102–106.
7. Гузикова, Л. А. Макроэкономическое стимулирование инноваций в России / Л. А. Гузикова, Л. И. Иващенко // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 3–1. – С. 284–291.
8. Петрова О. Бюджетные субсидии: учет и налогообложение / О. Петрова // Налоговый вестник. – 2018. – № 4. – С. 87–97.

*Л. К. Голенда (УО «БГЭУ»),  
Д. В. Молокович (УО «БГЭУ»)*

### **Расчеты между резидентами республики Беларусь: проблемы и перспективные направления их развития**

В статье рассматриваются проблемы по расчетам между резидентами Республики Беларусь в иностранной валюте в нефтяной и газовой отраслях, а также предложены актуальные направления их развития.

**Ключевые слова:** *внешний государственный долг, торговый баланс, дедолларизация, импорт.*

**Abstract.** The article discusses the problems of settlements between residents of the Republic of Belarus in foreign currency in the oil and gas industries and also suggests current areas for development.

**Key words:** *external public debt, trade balance, dedollarization, import.*

В Республике Беларусь на протяжении многих лет наблюдается отрицательное сальдо торгового баланса (превышение импорта над экспортом), которое способствует привлечению внешних заимствований и увеличению размеров платежей по их обслуживанию. Внешний государственный долг представляет собой размер всех обязательств субъектов хозяйствования страны перед иностранными кредиторами. Динамика внешнего государственного долга Республики Беларусь за 2012–2018 гг. представлена на рис. 1 [1].

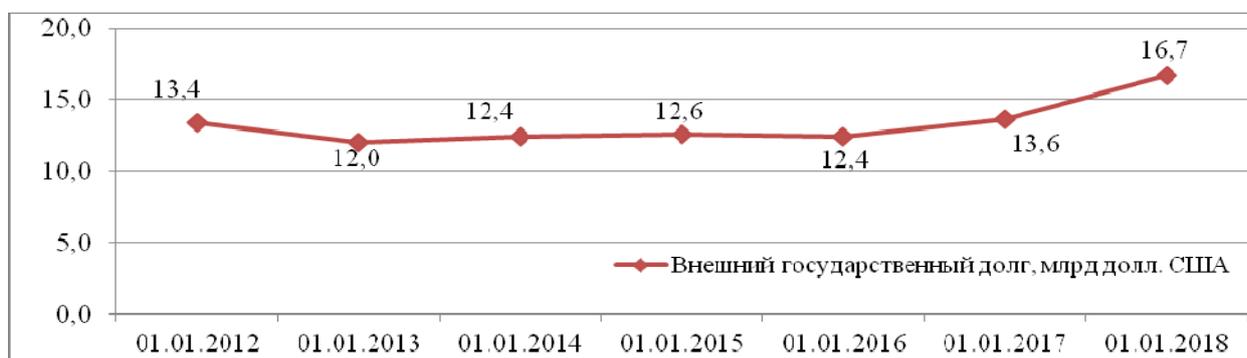


Рис. 1. Внешний государственный долг Республики Беларусь за 2012–2018 гг., млрд долл. США

Исходя из рис. 1, можно отметить, что внешний государственный долг страны по состоянию на 1 января 2018 г. составил 16,7 млрд долл. США и увеличился на 22,8 % по сравнению с началом 2017 г. [2]. Основными причинами роста на протяжении 2017 г. послужили размещение еврооблигаций на международных финансовых рынках в июне 2017 г. на сумму 1,4 млрд долл. США, а также привлечение иностранных кредитов в размере 1,7 млрд долл. США [2]. При этом наибольший объем денежных средств поступил от Правительства и банков Российской Федерации, составляющий 1,3 млрд долл. США [2]. Полученные средства Республика Беларусь направила на погашение обязательств в 2018 г. и рефинансирование ранее приобретенных долгов [2].

Сформировавшийся размер внешних займов препятствует успешному развитию экономики страны, поэтому в качестве одного из направлений его уменьшения целесообразно проводить политику по снижению отрицательного сальдо торгового баланса.

Опыт 2011 г. свидетельствует об эффективном снижении отрицательного сальдо торгового баланса. Оно было достигнуто в результате резкого падения импорта по причине дефицита иностранной валюты на внутреннем валютном рынке Республики Беларусь [3]. Данная ситуация не является положительной, так как большая часть отечественных предприятий ориентирована на закупки импортных промежуточных товаров и именно она понесла убытки, связанные с сокра-

щением импорта [3]. Поэтому в настоящее время с целью улучшения сальдо торгового баланса предлагается обратить внимание на расчеты между резидентами Республики Беларусь в иностранной валюте (долларах США), которые не позволяют Национальному банку Республики Беларусь в полной мере контролировать и регулировать денежное предложение в стране и, соответственно, затрудняют поддержание стабильно низкого уровня инфляции и валютного курса.

На законодательном уровне разрешены расчеты между резидентами Республики Беларусь в долларах США по следующим направлениям:

1. ГПО «Белтопгаз» и ОАО «Нафтан» с ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» по расчетам за природный газ [4].

2. Расчеты между резидентами Республики Беларусь за нефть, другое углеводородное сырье, нефтепродукты [5, 6].

В первой ситуации ПАО «Газпром» является основным поставщиком газа из Российской Федерации для ОАО «Газпром трансгаз Беларусь», следовательно, расчеты за сырье между ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» и ПАО «Газпром» проходят в долларах США [4].

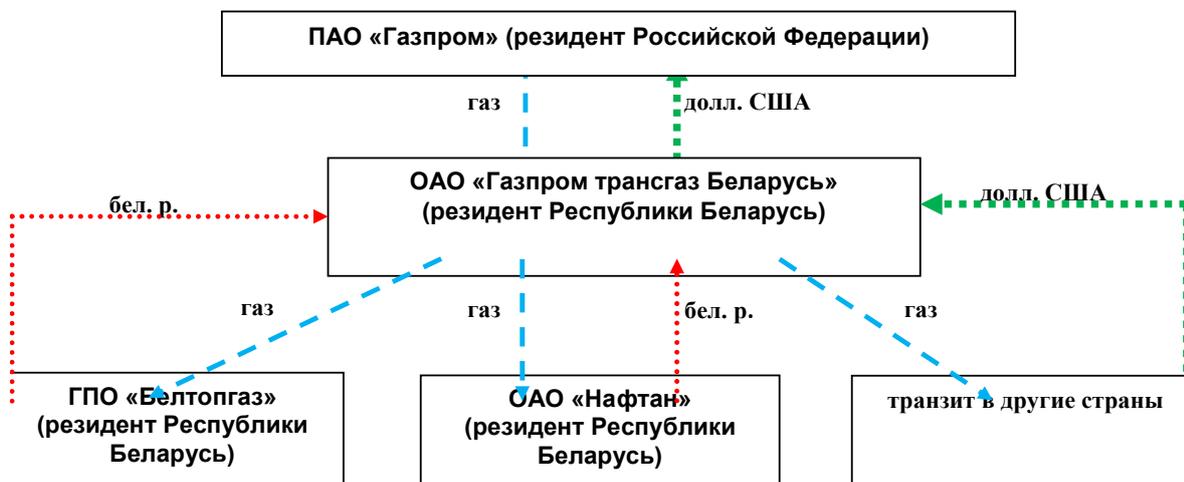
ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» порядка 90 % импортируемого газа направляет резидентам Республики Беларусь (ГПО «Белтопгаз» и ОАО «Нафтан»), при этом расчеты происходят в долларах США [7]. Поэтому в целях улучшения расчетов за поставляемый газ на территории Республики Беларусь предпочтительнее использовать белорусские рубли.

Основной деятельностью ОАО «Нафтан» является нефтепереработка и дальнейшая реализация готовой продукции на экспорт. В ходе своей деятельности предприятие использует приобретенный газ у ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» для нефтепереработки, что закладывается в себестоимость нефтепродуктов. Однако часть полученной валютной выручки ОАО «Нафтан» обязан направить на расчеты с ОАО «Газпром трансгаз Беларусь».

В результате ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» получает выручку в иностранной валюте (долл. США) и оставляет денежные средства на текущих банковских счетах и депозитах, так как с 3 августа 2018 г. в Республике Беларусь отменена обязательная продажа резидентами (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями) иностранной валюты [8]. Ранее обязательная продажа составляла 10 % выручки в иностранной валюте, а до 1 октября 2017 г. – 20 % [8]. Данные меры приняты с целью либерализации валютных отношений в Республике Беларусь.

При отказе от использования иностранной валюты в расчетах за природный газ между резидентами Республики Беларусь оплата за газ

будет происходить в белорусских рублях, что позволит увеличить приток валюты в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» и сделать ее более доступной для других субъектов хозяйствования. Схематично предлагаемый алгоритм расчетов в белорусских рублях представлен на рис. 2.



Республики Беларусь в белорусских рублях

ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» представляет собой единственную в Республике Беларусь электронную торговую систему, которая позволяет торговать иностранными валютами в режиме реального времени. В ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» все сделки проходят в виде «непрерывного двойного аукциона» и «переговорных сделок», по окончании которых платформа ежедневно выводит сложившиеся официальные курсы белорусского рубля по отношению к доллару США, а также к российскому рублю [9].

Пересмотр соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о дальнейшей деятельности ОАО «Белтрансгаз» в части установления расчетов в белорусских рублях между газоснабжающими организациями ГПО «Белтопгаз» и ОАО «Нафтан» с ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» позволит в дальнейшем отказаться от расчетов в иностранной валюте за природный газ между резидентами Республики Беларусь [4].

Принятие данного решения будет способствовать проведению политики уменьшения внешних займов Республики Беларусь за счет оптимального использования иностранной валюты, располагающейся на внутреннем валютном рынке страны.

С целью укрепления союза Республики Беларусь с Российской Федерацией, предлагается заменить расчеты в долларах США на российские рубли между ПАО «Газпром» и ОАО «Газпром трансгаз Беларусь», что придаст дополнительный положительный результат двум

экономическим странам-партнерам в сложившихся мировых политических условиях.

Стоит отметить, что существующие преференции для субъектов нефтеперерабатывающей отрасли на использование иностранной валюты (долларов США) в расчетах между резидентами необоснованно повышают уровень долларизации экономики Республики Беларусь, тем самым оказывают негативное воздействие на эффективность проводимых мероприятий, направленных на решение общегосударственной задачи по обеспечению стабильности национальной денежной единицы [5, 6]. Таким образом, предлагается исключить из Указов Президента Республики Беларусь от 29 июня 2000 г. № 359 «Об утверждении порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь» и от 28 декабря 2007 г. № 681 «О некоторых вопросах торговли нефтепродуктами» нормы, разрешающие проведение расчетов за нефть, другое углеводородное сырье, нефтепродукты в иностранной валюте между резидентами Республики Беларусь [5, 6].

Исключив вышеуказанные нормы из Указов Президента Республики Беларусь, нефтеперерабатывающие заводы и ЗАО Белорусская нефтяная компания» смогут обеспечивать расчеты в иностранной валюте при реализации нефти и нефтепродуктов контрагентам – нерезидентам посредством договоров комиссии [5, 6]. В настоящее время Правилами проведения валютных операций, утвержденных постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 апреля 2004 г. № 72 (с изм. от 26 августа 2015 г.), не запрещена оплата иностранной валютой между резидентами Республики Беларусь, если расчеты происходят между ними по договору комиссии [10]. При этом договор комиссии предполагает, что комиссионер экспортирует продукцию за иностранную валюту [10].

Запрет на осуществление расчетов по договорам комиссии в иностранной валюте между резидентами Республики Беларусь позволит создать значительный приток иностранной валюты на ОАО «Белорусскую валютно-фондовую биржу» и перевести операции между резидентами Республики Беларусь на национальную валюту (белорусский рубль). Данная мера будет иметь положительный характер и способствовать улучшению экономической ситуации Республики Беларусь.

### **Библиографический список**

1. Государственный долг на 1 января 2017 г. – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.minfin.gov.by/ru/public\\_debt/pressreleases/3207b5f062234a69.html](http://www.minfin.gov.by/ru/public_debt/pressreleases/3207b5f062234a69.html) (дата доступа: 01.12.2018).

2. За прошлый год внешний долг Беларуси вырос на 3,1 млрд долларов. – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kp.by/daily/26789.4/3823585> (дата доступа: 01.12.2018).

3. Дефицит валюты убивает импорт. – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: [https://bel.biz/news/economy/defitsit\\_valyutyi\\_ubivaet\\_import/](https://bel.biz/news/economy/defitsit_valyutyi_ubivaet_import/) (дата доступа: 01.12.2018).

4. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь об условиях купли-продажи акций и дальнейшей деятельности ОАО «Белтрансгаз». – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902357739> (дата доступа: 01.12.2018).

5. Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2007 г. № 681 «О некоторых вопросах торговли нефтепродуктами». – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minsk-region.gov.by/data/u25022011-72.html> (дата доступа: 01.12.2018).

6. Указ Президента Республики Беларусь от 29 июня 2000 г. № 359 «Об утверждении порядка расчетов между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями в Республике Беларусь». – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30000359> (дата доступа: 01.12.2018).

7. Консолидированная отчетность за 2017 год // [Электронный ресурс] – Минск, 2018. Режим доступа: [http://www.btg.by/d/textpage/59/89/konsolidirovannaya-fin\\_otchetnost-msfo-2017g.pdf](http://www.btg.by/d/textpage/59/89/konsolidirovannaya-fin_otchetnost-msfo-2017g.pdf) (дата доступа: 01.12.2018).

8. Указ об отмене обязательной продажи инвалюты. – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gb.by/novosti/ekonomika/ukaz-ob-otmene-obyazatelnoi-prodazhi-inv> (дата доступа: 01.12.2018).

9. Валютный рынок. – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bcse.by/ru/markets/index/134> (дата доступа: 01.12.2018).

10. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь № 72 «Об утверждении Правил проведения валютных операций» от 30 апреля 2004 г. – Минск, 2018 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=B20410973> (дата доступа: 01.12.2018).

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

## **Государственная политика управления долговыми обязательствами**

В статье анализируются действующие инструменты управления государственным долгом на уровне субъектов РФ на примере регионов Сибирского федерального округа. На основании этого делаются выводы и рассматриваются бюджетные кредиты как инструменты совершенствования механизма обеспечения ликвидности бюджетных средств.

***Ключевые слова:** дефицит, государственный долг, бюджетные кредиты, государственные гарантии.*

**Abstract.** The article analyzes the existing instruments of public debt management at the level of the subjects of the Russian Federation on the example of

the regions of the Siberian Federal District. On this basis, conclusions are drawn and budget loans are considered as tools for improving the mechanism for ensuring liquidity of budget funds.

**Key words:** *deficit, public debt, budget loans, government guarantees.*

Увеличение объемов задолженности субъектов Российской Федерации является проблемным вопросом в рамках реализации государственной финансовой политики. Проблема обостряется ограниченной возможностью привлечения новых источников пополнения бюджетов субъектов РФ. Увеличение налоговых ставок, введение новых налогов, отмена льгот по налогам оказывают негативное влияние на деловую активность субъектов предпринимательской деятельности и способствуют развитию теневой экономики.

Управление государственным долгом – одна из важнейших составляющих государственной финансовой политики, в рамках которой осуществляется: определение предельных значений государственной задолженности, условий выпуска, обращения и погашения конкретных видов долговых обязательств.

Многими экономистами признается важность управления как основы эффективного развития экономики [1].

Анализ сбалансированности регионов показал, что органы государственной власти субъектов РФ вынуждены активно привлекать все больше средств на условиях заимствования для осуществления возложенных на них функции. Не так страшен дефицит, как его последствия в форме растущего госдолга. Нарастивание госдолга может привести к дефолту.

Федеративное государственное устройство, полномочия региональных органов власти в области формирования и проведения государственной финансовой политики направлены на выработку и применение определенных подходов федерального правительства к регулированию объема долговых заимствований регионов. За период с 2014 по 2017 годы рост государственного долга регионов увеличился на 35 %. Увеличение составляло в среднем более 10 % за год. Одной из основных причин данной динамики является сокращение доходных источников как следствие снижения деловой активности субъектов хозяйствования из-за ухудшения экономической ситуации в целом по стране и растущих социальных обязательств.

На протяжении трех лет с 2015 по 2017 г. наблюдался рост дефицита бюджетов субъектов по Сибирскому федеральному округу (СФО) и как следствие увеличение объема государственного долга.

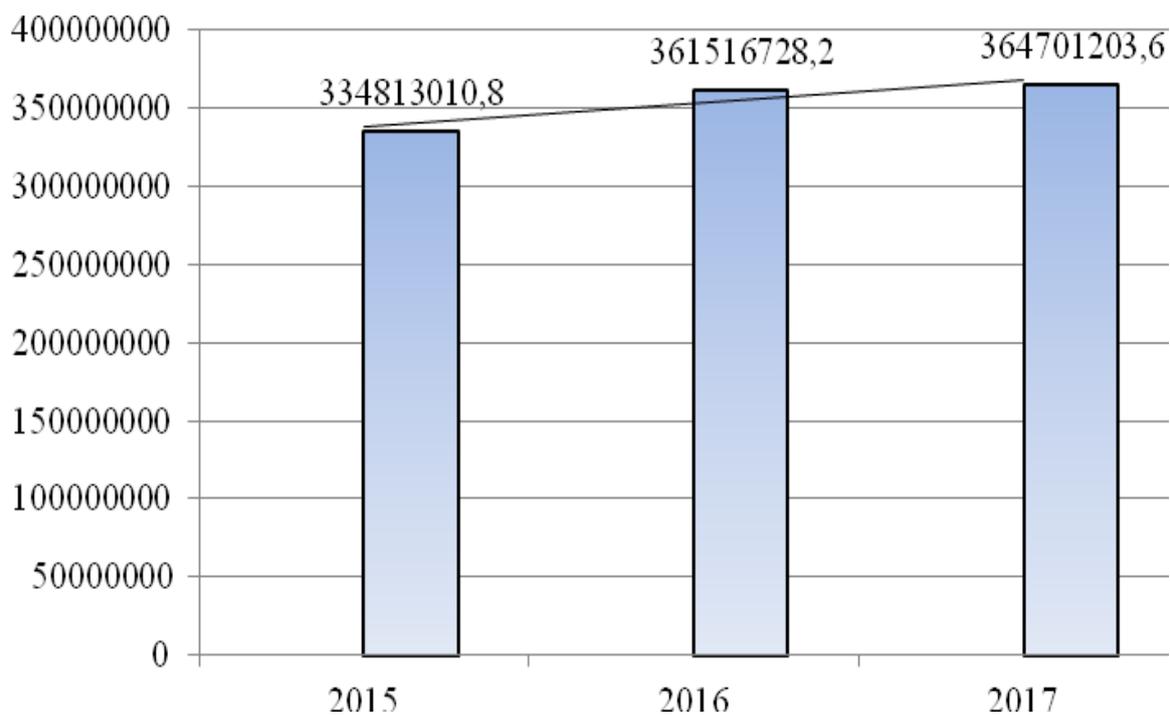


Рис. 1. Динамика объема долговых обязательств субъектов СФО за 2015–2017 годы, р.

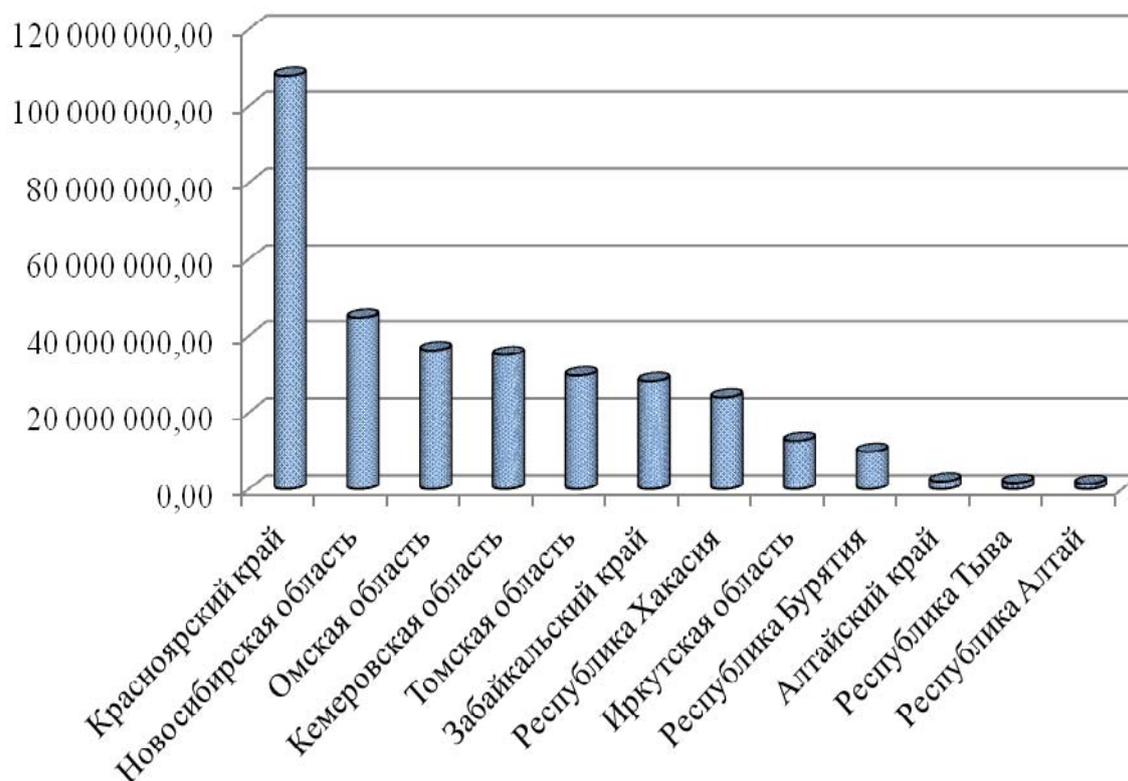


Рис. 2. Объемы долговых обязательств по субъектам СФО на 01.11.2018, тыс. р.

На протяжении 2015–2017 гг. государственный долг субъектов СФО увеличился на 29,888 млрд р. (8,20 %). Такие изменения преимущественно были связаны с ростом государственного долга в

Красноярском крае, Новосибирской, Томской и Омской областях, Республике Хакасия.

Лидером по объему долговых обязательств является Красноярский край – 107,9 млрд р. Второе место занимает Новосибирская область – 44,8 млрд р., в Омской области – 36,3 млрд р.

Объем государственного долга в расчете на одного жителя позволяет оценить уровень долговой нагрузки региона учитывая численность его населения, таким образом, позволяет обойти не информативность количественного значения долговой нагрузки.

По итогам десяти месяцев 2018 г. наименьший уровень долговой нагрузки на одного жителя наблюдается в Алтайском крае (0,9 тыс. р./чел.), Республике Тыва и Иркутской области (5,2 тыс. р./чел.), Республике Алтай (6,5 тыс. р./чел.). С учетом пересчета на одного жителя в Красноярском крае по долговым обязательствам регион перемещается на второе место, на одного красноярца приходится 37,5 тыс. р. долговых обязательств.

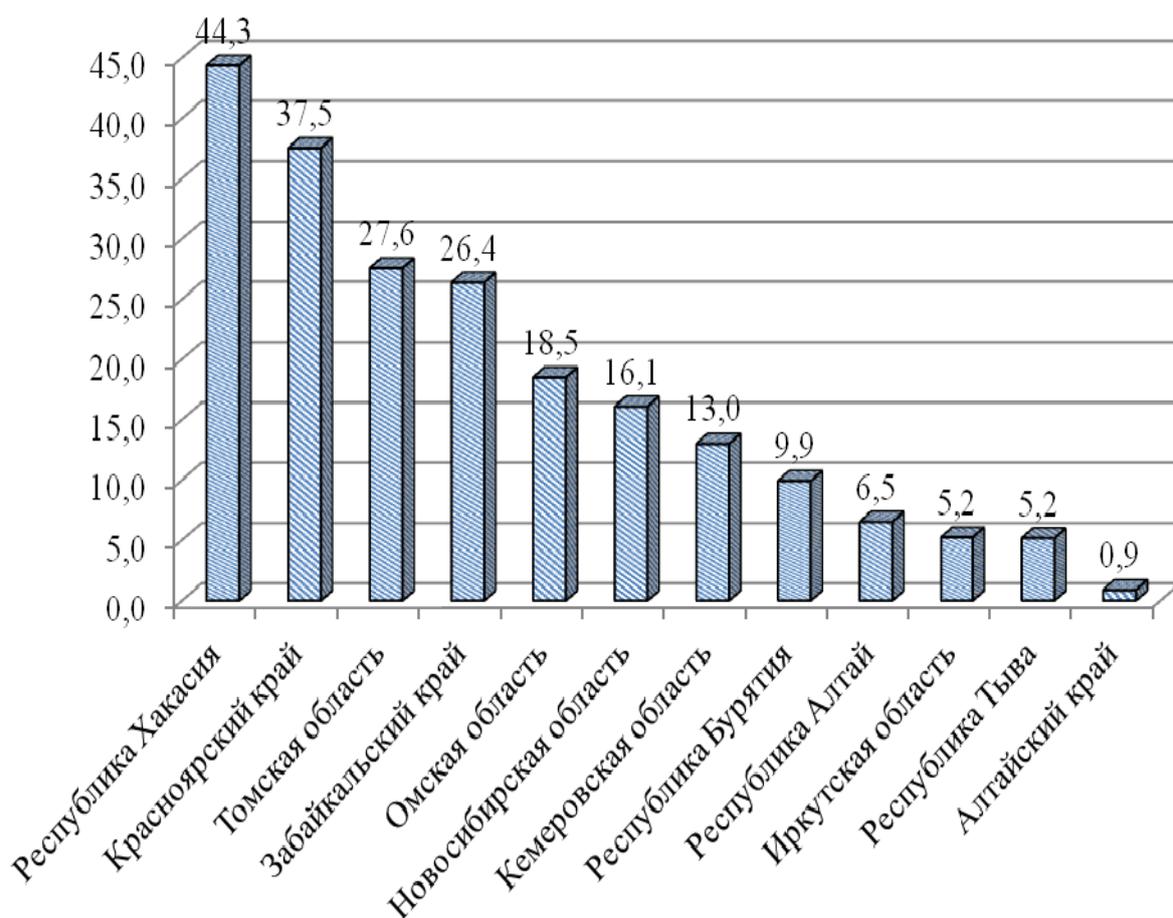


Рис. 3. Объемы долговых обязательств на каждого жителя региона по субъектам СФО на 01.11.2018 г., тыс. р.

Лидером по объему долговых обязательств на одного жителя региона является Республика Хакасия, которая занимала седьмое место

среди 12-ти субъектов СФО по общему объему долговых обязательств.

Увеличение уровня долговой нагрузки субъектов Российской Федерации может стать угрозой платежеспособности региона и дальнейшего благополучного развития. Очевидно, что с ростом задолженности растут и расходы на обслуживание долга. При высоком уровне долговой нагрузки суммы, которые должны были идти на определенные программы, идут на выплату процентов. В свою очередь, суммы процентов сопоставимы с самыми крупными социальными программами, фактически ущемляет возможности субъекта проводить социальные программы для граждан, такие как переселение из ветхого жилья, помощь ветеранам, повышение заработной платы бюджетникам и т. д.



Рис. 4. Структура государственного долга по субъектам Сибирского федерального округа

Более половины (58,2 %) в общем объеме долговых обязательств приходится на бюджетные и банковские кредиты.

Все 12 субъектов СФО являются получателями бюджетных кредитов. Кредитование в кредитных организациях является менее востребованным инструментом управления государственным долгом со стороны органов государственной власти субъектов РФ, им воспользовались власти Забайкальского и Красноярского края, Республики Бурятия, Омской и Томской областей.

Одной из ключевых проблем социально-экономического развития субъектов Федерации является несбалансированность бюджетов. Бюджетным законодательством установлен ряд инструментов, использование которых направлено на устранение проблем несбалансированности бюджетов бюджетной системы РФ. Основными из них являются: государственные облигации и бюджетные кредиты (таблица).

**Структура государственных долговых заимствований по субъектам  
Сибирского федерального округа на 01.11.2018 г., тыс. р.\***

Территория	Кредиты		Гос. ценные бумаги	Гос. гарантии	Иные долговые обязательства
	бюджетные	коммерческие <sup>1</sup>			
Республика Алтай	1 421 633,81	0,00	0,00	0,00	0,00
Республика Тыва	1 658 372,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Алтайский край	2 005 991,02	0,00	0,00	14 197,33	0,00
Забайкальский край	14 773 184,06	13 317 200,40	0,00	194 500,00	0,00
Республика Бурятия	6 081 175,56	3 671 466,25	0,00	0,00	0,00
Иркутская область	7 585 587,01	0,00	5 000 000,0	0,00	0,00
Республика Хакасия	15 871 423,41	0,00	7 964 030,8	0,00	0,00
Новосибирская область	28 095 826,13	0,00	16 750 000,00	0,00	0,00
Кемеровская область	17 818 740,21	0,00	9 500 000,00	0,00	7 697 873,56
Красноярский край	23 121 451,19	11 120 400,00	73 656 000,00	0,00	3 234,73
Омская область	20 385 804,19	9 890 035,00	6 000 000,00	0,00	0,00
Томская область	13 169 497,38	4 000 000,00	12 576 769,00	0,00	0,00

\*Составлено автором по [2]

Предоставление государственных гарантий и привлечение иных долговых обязательств – самые непопулярные меры со стороны региональных органов власти при управлении государственным долгом.

За исследуемый период бюджеты субъектов РФ в основном исполняются с дефицитом, и регионы Сибирского федерального округа не являются исключением.

<sup>1</sup> Кредиты от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций.

Региональные органы власти вынуждены снова и снова осуществлять заимствования, увеличивая тем самым долговую нагрузку на соответствующие бюджеты [3].

В Республиках Алтай, Тыва, Бурятия, в Забайкальском и Алтайском краях исходя из нестабильной ситуации на финансовом рынке и дороговизны ресурсов с целью более эффективного управления финансами региональные власти приняли решение отказаться от облигационных займов. Вышеперечисленными субъектами РФ для покрытия кассовых разрывов применяются бюджетные кредиты, которые предоставляются федеральным правительством под 0,1 % годовых.

Основной целью привлечения бюджетных кредитов выступает обеспечение сбалансированности дефицитных бюджетов и преодоление кассовых разрывов [4].

Кроме этого, бюджетные кредиты необходимо рассматривать и как инструмент управления ликвидностью бюджетных средств, позволяющий обеспечивать не только сбалансированность, но и финансовую устойчивость региональных и местных бюджетов.

Современная государственная финансовая политика направлена на «удешевление» бюджетных кредитов при соблюдении правил их привлечения: наличие утвержденной долговой политики, поэтапное снижения дефицита бюджета, сокращение доли рыночных долговых обязательств в структуре долга.

В последние годы органы государственной власти субъектов Федерации получили определенные права в области формирования и распоряжения региональной собственностью. Однако доходных источников бюджетов субъектов Федерации, как правило, недостаточно для финансирования расходов [5].

Принимаемые меры со стороны органов государственной власти позволят обезопасить публично-правовые образования от увеличения стоимости обслуживания долговых обязательств, и позволит частично заменить рыночные долговые обязательства.

### **Библиографический список**

1. *Реутова, И. М.* Критерии и показатели результативности финансовой политики государства / И. М. Реутова // Синергия знаний: современные тренды : сб. науч. тр. – Омск : Омский филиал НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2018. – С. 83–92.
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения: 30.10.2018).
3. *Дуплинская, Е. Б.* Грозит ли дефолт регионам России / Е. Б. Дуплинская, А. О. Лысенко // Новый университет. – 2013. № 11 (33). – С. 22–24.
4. *Александрова, О. Г.* Бюджетные кредиты как инструмент обеспечения сбалансированности бюджетов субъектов РФ / О. Г. Александрова, А. В. Степа-

нова // Проблемы устойчивого развития российских регионов : материалы Всероссий. науч.-практ. конф. с международным участием. – Тюмень, 2015. С. 264–267.

5. Дуплинская, Е. Б. Бюджетная политика региона : монография / Е. Б. Дуплинская. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – 136 с.

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

## **Экономические аспекты инновационного развития**

В статье рассматриваются генезис и современные тенденции инновационного развития на уровне регионов, анализируется эффективность реализации государственной программы на примере Новосибирской области.

*Ключевые слова:* инновации, бюджетные ассигнования, государственная программа, регион, рейтинг.

**Abstract.** The article deals with the genesis and the modern trends of the innovation development at the regional level. The effectiveness of the implementation of the state program of Novosibirsk region, as an example, is also analyzed in the text.

**Key words:** *innovations, budget funds, state program, region, ratings.*

Устойчивый экономический рост, как регионов, так и Российской Федерации в целом, невозможен без комплексного развития инновационной деятельности. Инновационное развитие обычно связано с колоссальным объемом затрат, высоким риском и продолжительным сроком окупаемости проектов. Региональное инновационное развитие ограничено финансовыми ресурсами со стороны федерального, региональных и местных бюджетов, недостаточностью венчурного капитала и низкой активностью организаций из-за высокого уровня риска.

В начале развития рыночных отношений на федеральном уровне было принято решение о стимулировании инновационной деятельности. Данное решение было зафиксировано в постановлении Правительства РФ от 26.08.1995 № 827 «О Федеральном фонде производственных инноваций». Помимо поддержки инновационной деятельности, основными задачами фонда являлись разработка, проведение экспертизы и реализация инвестиционных проектов. Ресурсы фонда шли на поддержание деятельности инновационных организаций, модернизацию наукоемких производств и другие цели.

В 2004 г. постановлением Правительства РФ от 16.04.2004 № 281 было утверждено Положение «О Федеральном агентстве по науке и инновациям», которое было призвано решить задачи, связанные с управлением процессом финансирования инновационных программ.

Особое значение имеет принятие Правительством РФ в 2011 г. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на пери-

од до 2020 года (распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р), в которой обоснована значимость стимулирования инновационной активности организаций, интеграции РФ на мировом рынке инноваций и роста доли экспорта технологичной продукции.

Во многих регионах была создана инфраструктура поддержки инновационной деятельности: инновационные кластеры, особые экономические зоны, бизнес-инкубаторы, технопарки, центры коллективного пользования уникальным оборудованием, центры трансфера технологий, фонды развития и микрофинансирования малого и среднего предпринимательства, государственные унитарные предприятия и др.

Однако создание инфраструктуры не позволило достигнуть желаемого результата и по многим показателям инновационного развития нашу страну все еще значительно опережают другие развитые страны. Так, например, затраты на НИОКР в Китае в 2017 г. составляли 2,12 % от ВВП (более 270 млрд долл.). В России, в свою очередь, в 2017 г. расходы на инновации оценивались в 1,1 % от ВВП страны (около 17 млрд долл.).

На сегодняшний день, главным способом модернизации управления государственными финансами можно считать программно-целевое бюджетное планирование. Суть данного инструмента заключается в распределении финансовых ресурсов на достижение значимых результатов с повсеместным контролем и мониторингом за достижением целей [1].

В целях создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности, повышения инновационной активности бизнеса в 2014 г. в РФ была разработана государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика».

Во многих субъектах РФ на стадии реализации находятся государственные программы, ориентированные на создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций и обеспечению потребностей граждан и общества в государственных (муниципальных) услугах, увеличению их доступности и качества, реализации долгосрочных приоритетов и целей социально-экономического развития.

В Новосибирской области разработана государственная программа «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2023 годы», которая направлена на улучшение и поддержание инвестиционного климата на территории Новосибирской области, стимулирование привлечения инвестиций, а также создание условий для развития инновационных про-

цессов в Новосибирской области и повышение инвестиционной привлекательности сферы исследований и разработок [2].

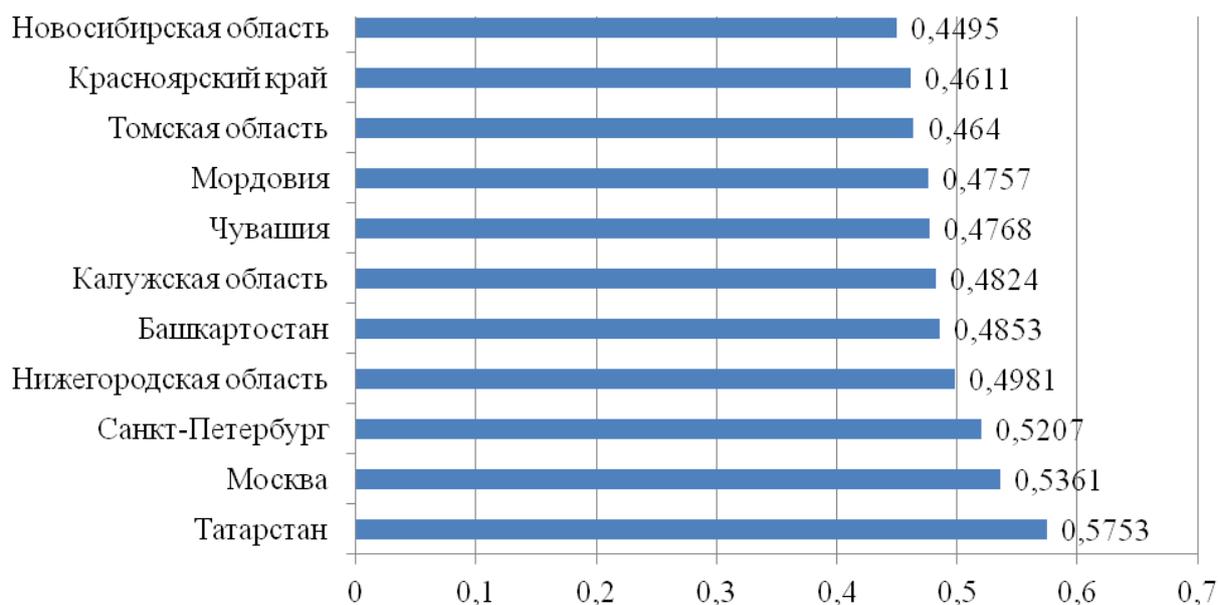
Общая сумма финансирования государственной программы на период с 2015–2023 гг. – 8 217 238,9 тыс. р. Основным источником финансирования являлись бюджетные ассигнования со стороны областного бюджета в Новосибирской области (4 884 183,7 тыс. р. или более 60 % от общего объема финансирования). Доля средств федерального бюджета незначительна и составляет 3 %. Кроме финансовых ресурсов федерального и областного бюджетов, в государственной программе Новосибирской области задействованы внебюджетные источники, доля которых в общем объеме составляет 37 %.

По итогам, проведенной органами государственной власти Новосибирской области, оценки эффективности государственной программы сделано заключение, о том что в период с 2015 по 2017 гг. государственная программа, направленная на инновационное развитие региона, признана эффективной.

С 2012 г. Институт статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики регулярно публикует рейтинг российского регионального инновационного индекса (РРИИ), который является инструментом по выявлению сильных и слабых сторон региона, позволяет отслеживать динамику его позиций в инновационной сфере [3].

Несмотря на то, что данный документ выходит со значительной задержкой, рейтинг призван восполнить недостаток информации о состоянии и динамике инновационных процессов в регионах России. Регионы распределяются по четырем группам исходя из размера интегрального показателя. В первую группу вошли 11 регионов (рисунок), во вторую группу 14 регионов, третья группа включает в свой состав 41 регион, в четвертой группе 19 регионов.

В тройке лидеров РРИИ Республика Татарстан, Москва и Санкт-Петербург. Республика Башкортостан поднялась на десять позиций – с 15-го места в 2014 г. на 5-е в 2015 г. Новосибирская область находится в данном рейтинге по итоговому индексу РРИИ в 1-й группе (высокий рейтинг) на 11-м месте. Значение индекса РРИИ у Новосибирской области 0,4495. Уровень инновационного развития Новосибирской области можно отнести к относительно устойчивому, так как за рассматриваемый период позиции в рейтинге не изменились.



Рейтинг субъектов РФ по значению российского регионального инновационного индекса по итогам 2015 г. (первая группа)

Финансирование инновационной деятельности через эффективно реализующуюся государственную программу позволило Новосибирской области войти в группу самых инновационных регионов страны.

Инновации имеют определяющее значение для обеспечения устойчивого развития регионов, а также являются обязательным условием перехода от экстенсивного к интенсивному типу расширенного воспроизводства.

### Библиографический список

1. Дуплинская, Е. Б. Суверенные фонды России: анализ ситуации / Е. Б. Дуплинская // Вестник Омского университета. – Омск, 2015. – № 1. – С. 13–19.
2. Постановление Правительства Новосибирской области от 01.04.2015 № 126-п «О государственной программе Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015-2023 годы» [Электронный ресурс]. URL: <https://econom.nso.ru/page/699> (дата обращения: 07.12.2018).
3. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/rir> (дата обращения: 08.12.2018).

О. П. Зайцева (СибУПК, Новосибирск),  
О. В. Глушакова (НГТИ, Новосибирск)

## Использование операционного анализа в системе финансового менеджмента вуза

Обсуждается возможность использования операционного анализа в системе финансового менеджмента вуза. Рассматриваются точки зрения представителей научной мысли в определении сущности операционного анализа. Анализируются возможные источники возникновения внешних и внутренних финансовых рисков в деятельности вуза и предлагаются методы их снижения. Доказываются преимущества использования операционного анализа, позволяющие обеспечить устойчивую позицию образовательной организации в условиях роста внутрирегиональной и межрегиональной вузовской конкуренции и усиления коммерциализации их деятельности.

*Ключевые слова:* система финансового менеджмента, операционный анализ, образовательная организация, источники внешние и внутренних финансовых рисков.

**Abstract.** The possibility of using operational analysis in the system of financial management of the university is discussed. The points of view of representatives of scientific thought in the definition of the essence of operational analysis are considered. The possible sources of external and internal financial risks in the activities of the university are analyzed and methods for their reduction are proposed. The advantages of using operational analysis are proved, allowing to ensure a stable position of the educational organization in the conditions of growth of intra-regional and inter-regional university rivalry and strengthening the commercialization of their activities.

**Key words:** *financial management system, operational analysis, educational organization, sources of external and internal financial risks.*

Операционный анализ – это наиболее практико-ориентированное направление комплексного экономического анализа, методический инструмент, широко применяемый для решения финансовых и производственных задач [1].

Несмотря на признание операционного анализа в качестве актуального аналитического инструмента, существует определенная неупорядоченность взглядов на понимание его сущности и содержания решаемых в процессе его проведения задач. К числу дискуссионных вопросов в области методологии и практики применения операционного анализа, по нашему мнению, относятся следующие:

– место операционного анализа в современном операционном менеджменте;

– роль операционного анализа в обосновании производственно-коммерческих программ и ассортиментной политики организации. Так, одна из проблем, с которой сталкиваются, например, коммерческие организации, это субсидирование убыточных видов деятельно-

сти, либо убыточных видов продукции за счет прибыльных, что в конечном итоге, ведет к уменьшению конечного финансового результата. Аналогичная ситуация широко распространена в образовательных организациях, в том числе, высшего образования, которые получают финансирование на подготовку специалистов за счет средств соответствующего бюджета. Часть выделенного объема бюджетных ассигнований, зачастую остается не востребованной, поскольку выпускаемые вузами специалисты по определенным специальностям (направлениям подготовки) не пользуется спросом на рынке труда.

Вышесказанное обуславливает необходимость обсуждения роли и места операционного анализа в решении проблемы безубыточности отдельных направлений деятельности организаций (например, образовательных организаций и реализуемых ими основных профессиональных образовательных программ и программ дополнительного профессионального образования).

– обоснованность и оптимальность разделения на постоянные и переменные затраты, прямые и накладные. Один из современных трендов в условиях стремительного развития сферы информационных технологий – увеличение накладных затрат в деятельности организаций. В данной ситуации необходимо проведение их адекватной оценки с целью принятия решения о выборе целесообразного метода их отнесения на себестоимость продукции и как следствие – обеспечении адекватного ценообразования, поскольку некоторые из методов являются весьма дорогостоящими, например, Activity Based Costing.

Целесообразность его использования обусловлена наличием жесткой конкуренции, доминированием накладных затрат в их общей величине, наличием широкого ассортиментного ряда выпускаемой продукции. Таким образом, обсуждение роли и места операционного анализа в принятии решения о ценообразовании, также является предметом дискуссии.

– выбор метода, обеспечивающего релевантную группировку (распределение) затрат по степени зависимости от деловой активности микроструктуры;

– отраслевые особенности операционного анализа;

– информационное обеспечение операционного анализа и др.

Систематизация взглядов на трактовку операционного анализа позволяет сделать вывод о существовании широкого и более узкого подходов к пониманию его сущности.

Расширительного подхода придерживаются многие авторы классических учебников по экономическому и финансовому анализу. Например, профессор Л. Т. Гиляровская и ее последователи относят операционный анализ к одному из четырех блоков комплексного эко-

номического анализа, отождествляя его с производственным анализом (рис. 1).

Как видно из рис. 1, операционный анализ здесь логично встроен во все сферы ответственности операционного менеджмента и решает значительный круг задач (в системе производства, маркетинга, стратегирования, бюджетирования, бизнес-планирования и т. д.) не ограничиваясь только аналитикой затрат на производство и себестоимости продукции. При этом он тесно связан с модулем «Анализ в системе финансового менеджмента». Можно сказать, что этот подход является классическим в смысле полноты охвата объектов аналитического исследования.

Аналогичный взгляд видим и в позиции М. В. Мельник, показанный в фундаментальном издании «Анализ и контроль в коммерческой организации» [3], где операционный анализ выделен в самостоятельное направление в составе внутрифирменного управленческого анализа, что в данном случае означает «широкий» подход к его рассмотрению (рис. 2).

Оценивание результативности операционной деятельности образовательных организаций следует вести в контексте влияния на нее институциональных и финансовых факторов, которые оказывают особенно ошутимое влияние на финансово-хозяйственную деятельность и финансовую устойчивость региональных вузов.

Авторы исходят из того, что применительно к образовательным организациям высшего образования и на данном этапе развития в них финансового менеджмента, для повышения качества последнего следует применять методологию полного, расширенного варианта операционного анализа (конечно, с учетом уровня управленческого учета в вузе и его автоматизации).

Обозначим его основные модули в порядке последовательности их реализации:

1. Анализ в системе стратегического планирования вуза (PESTEL-анализ для национальных, исследовательских университетов и опорных вузов, SWOT-анализ на уровне вуза, деканатов, кафедр и др.).

2. Маркетинговый анализ деятельности и конкурентной позиции вуза, его основных образовательных программ.

3. Анализ в системе бюджетирования (прогноз и оценка выполнения плана доходов и расходов).

4. Анализ выполнения ПФХД (плана финансово-хозяйственной деятельности) по объему и качеству образовательных услуг.

5. Анализ ресурсов вуза и степени их использования.

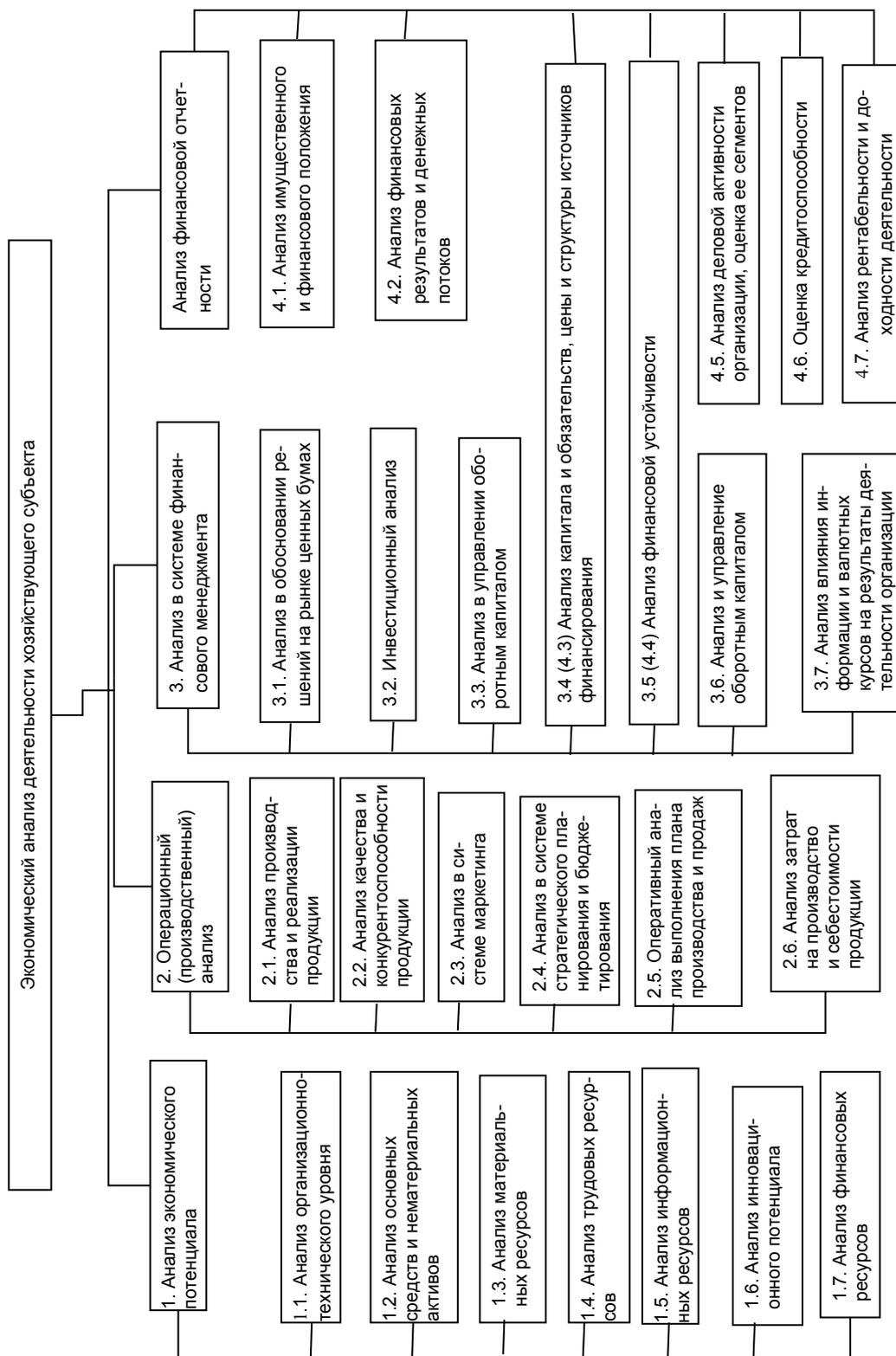


Рис. 1. Система комплексного экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта [2]

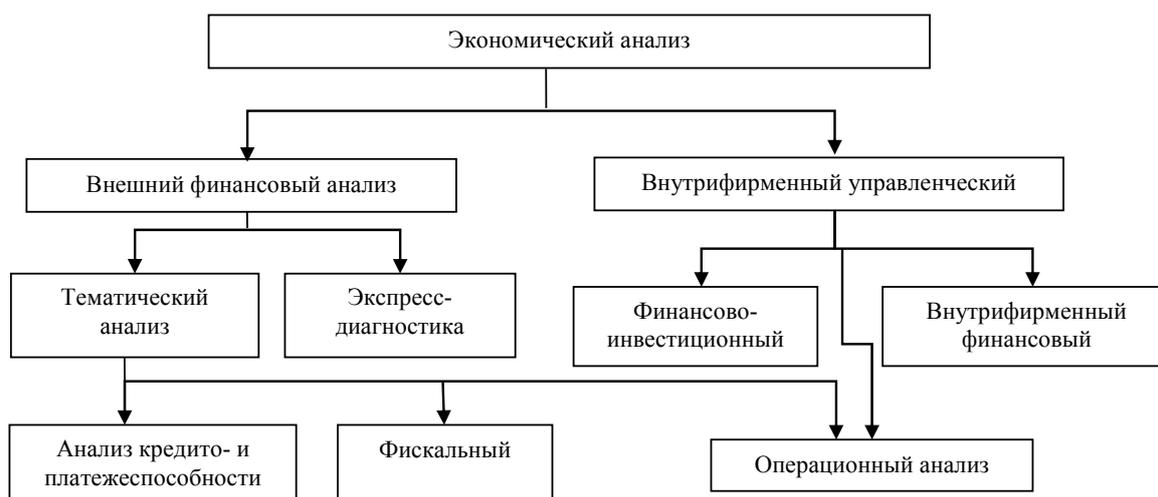


Рис. 2. Структура экономического анализа

6. Анализ затрат вуза, себестоимости образовательных услуг, финансовых результатов по образовательной, дополнительной деятельности и НИР.

7. Оценка безубыточности образовательных услуг в разрезе основных профессиональных образовательных программ (ОПОП), с учетом финансовых рисков и экономической безопасности вуза.

Вузам особенно необходимо повышать точность финансового плана, качество финансового менеджмента как определяющий фактор устойчивого развития.

Авторы пришли к выводу, что и бюджетные и частные вузы в условиях обострившейся конкуренции сталкиваются со многими видами рисков (внешних и внутренних). Для преодоления неоднозначных тенденций нужно в каждом вузе развивать систему управления рисками. Причины возникновения финансовых рисков и методы их снижения представлены на рис. 3.

Таким образом, вузам любого типа необходимо для выживания и развития использовать адаптированные к отраслевым особенностям инструменты финансового управления, в их числе операционный анализ, финансовое планирование, бюджетирование, ориентированное на результат, анализ и контроль рисков.

Многие авторы работ по комплексному экономическому анализу в последние годы стали под операционным анализом понимать лишь одно, более узкое направление, связанное с особой методологией управленческого учета – директ-костинг, суть которой в разделении затрат на две категории в зависимости от какого-либо показателя объема деятельности.



Рис. 3. Причины возникновения и методы снижения финансовых рисков вуза

В качестве таких объемных (стоимостных) показателей чаще всего выступают: выручка, товарная продукция, товарооборот, объем услуг, валовой доход (применяется в торговле).

Такой анализ получил многовариантное название, например, профессор Н. Н. Пласкова называет его «Cost-Volume-Profit Analysis» (CVP) – операционный анализ (анализ взаимосвязи объема производства, затрат и прибыли) [4].

Комплексный контекст оказался правомерным и привлекательным, прежде всего, с точки зрения практики и выходом на рациональные решения многих актуальных проблем менеджмента. Отметим, что метод был предложен в 1930 г. американским инженером Уолтером Раутенштрахом как способ планирования под названием графика критического объема производства. Впервые подробно был описан в отечественной литературе в 1971 г. Н. Г. Чумаченко, позднее – А. Пудилиным. Приведем типичные примеры трактовки понятия «операционный анализ» (таблица).

### Некоторые трактовки понятия «Операционный анализ»

Автор	Понятие	Примечание
М. В. Мельник, В. В. Бердников [5, с. 522]	Операционный анализ (Operational Analysis) – совокупность приемов и методов анализа операционной деятельности.	Акцент на принадлежность к операционной деятельности (Operating Activities, Ordinary Activities), которой считается основная (уставная) деятельность компании, направленная на получение устойчивой прибыли, с соответствующими доходами и затратами, присущими производственной, коммерческой и управленческой областям
О. Н. Лихачева, С.А. Щуров [6, с. 243]	Операционный анализ – это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и прибылью при различных уровнях объема производства	Известен также как анализ «затраты – объем – прибыль» (cost-volume-profit или CVP-анализ)
И. А. Бланк Управление прибылью [7, с. 413]	Система анализа «Взаимосвязь издержек, объема реализации прибыли» – механизм целенаправленного факторного анализа, позволяющий выявить роль отдельных факторов в формировании прибыли от реализации продукции и обеспечить эффективное управление этим процессом	Аналогичное название – Cost-Volume-Profit Relationships; CVP
Т. В. Филатова [8, с. 47]	Операционный анализ – один из самых простых и эффективных методов оперативного и стратегического планирования. Основан на отслеживании зависимости финансовых результатов деятельности фирмы от издержек и объемов производства (продукции). Изменения в структуре себестоимости могут существенно влиять на величину прибыли, операционный анализ называют анализом «издержки – объем – прибыль»	Операционный анализ служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Поэтому этот анализ невозможен без разделения издержек на постоянные и переменные
Л. Т. Гиляровская [2]	Операционный анализ относится к одному из четырех модулей комплексного экономического анализа	Отождествляется с производственным анализом, решает значительный круг задач (в системе производства, маркетинга, стратегирования, бюджетирования, бизнес-планирования и т. д.)

Интересно, что идея взаимосвязанного анализа затраты-объем-прибыль была особенно высоко оценена специалистами в области финансового менеджмента, в силу его понятной инструментальной основы, полезности в антикризисном управлении, при неблагоприятной рыночной конъюнктуре, способности выработать обоснованные решения в управлении прибылью.

Вместе с тем, авторы считают, что узкий подход к операционному анализу не всегда целесообразен. Если в производственных отраслях традиции комплексного экономического анализа сформировались давно и достаточно отработаны, то в сфере государственного управления и в бюджетной сфере его методика только начинает входить в практику, как необходимая реакция на коммерциализацию деятельности. И поэтому здесь важно детально структурировать области проведения операционного анализа, в числе которых можно выделить:

- операционный, финансовый и антикризисный менеджмент;
- контроль операционных рисков;
- управление затратами (используется в течение всего операционного цикла – планирование, нормирование, организация контроля и анализа);
- обоснование кратко– и среднесрочных финансовых проектов;
- бюджетирование (обычно в виде предпланового и итогового анализа);
- среднесрочное бизнес-планирование;
- контроллинг;
- обоснование ценовой политики;
- оценка вклада подразделений в общую эффективность компании по принципам внутрифирменного предпринимательства (Business Unit Management, BUM);
- обоснование рациональных финансовых решений (например, в управлении загрузкой производственных мощностей, обосновании их модернизации либо замены и т. д.);
- оценка экономической безопасности бизнеса (текущая и прогнозная);
- разработка операционной и финансовой стратегии компании;
- построение систем внутреннего контроля и др.

В совокупности значение операционного вида анализа сводится к совершенствованию управления затратами, оценке их поведения и разработке рекомендаций для улучшения траектории их изменения во взаимосвязи с показателями основных результатов деятельности.

Таким образом, значение операционного анализа состоит в том, что он позволяет:

- обоснованно формировать производственные программы компаний и учреждений;
- упорядочивать ценообразование в коммерческой и некоммерческой сфере;
- организовать эффективное управление затратами, финансовыми результатами;
- снижать операционный риск;
- совершенствовать процессы разработки и реализации операционной стратегии.

Внедрение в практику финансового управления операционного анализа позволит образовательным организациям сохранить устойчивую позицию в условиях нарастания внутрирегиональной и межрегиональной конкуренции на рынке образовательных услуг и усиления коммерциализации их деятельности.

### **Библиографический список**

1. Чейз, Р. Производственный и операционный менеджмент / Р. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р. Якобс. – Изд. дом «Вильямс», 2004. – 704 с.
2. Гиляровская, Л. Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций / Л. Т. Гиляровская, А. В. Ендовицкая. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 159 с.
3. Мельник, М. В. Анализ и контроль в коммерческой организации : учебник / М. В. Мельник, В. В. Бердников. М. : Эксмо, 2011. 560 с.
4. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник / Н. С. Пласкова. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2017. – 269 с.
5. Мельник, М. В. Анализ и контроль в коммерческой организации : учебник. – М. : Эксмо, 2011. – 560 с.
6. Лихачева, О. Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учеб. пособие / О. Н. Лихачева, С. А. Щуров; под ред. И. Я. Лукасевича. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 288 с.
7. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев : НИКАЦентр : Эльга, 2007. – 768 с.
8. Филатова, Т. В. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Т. В. Филатова. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 236 с.

## Проблемы и тенденции развития информационных технологий в условиях современного информационного общества

В статье рассматривается актуальность когнитивные технологии в свете взрывного роста объема неструктурированных данных, описываются направления их практического использования, выделяется их значимость как современного подхода к решению управленческих задач.

**Ключевые слова:** неструктурированные данные, когнитивные технологии, когнитивные вычисления, информационная бизнес-аналитика.

**Abstract.** The article discusses the relevance of cognitive technologies in the light of the explosive growth in the volume of unstructured data, describes the directions of their practical use, highlights their importance as a modern approach to solving managerial problems.

**Key words:** *unstructured data, cognitive technologies, cognitive computing, information business analytics.*

*«Cogito Ergo Sum» (мыслю, следовательно, существую)  
Рене Декарт*

По оценке аналитиков фирмы International Data Corporation (IDC), к 2025 г. общий мировой объем данных составит 163 зеттабайт (ЗБ). Прогнозное значение этого показателя в десять раз превышает его значение по состоянию на 2016 г. Как правило, люди сталкиваются сегодня с таким ростом объемов информации, что понимают – это благо, помогающее раньше развитию общества, сейчас создает серьезные проблемы. Не успевая достаточно вникнуть в интересующие вопросы из-за высоких темпов жизни и информационной перегруженности, люди часто принимают решения, ознакомившись только с одной точкой зрения, отложив анализ новых данных. Впоследствии они воспринимаются уже как проверенная информация.

Из-за огромного роста объема необходимой для обработки информации, ее нечеткости, ограниченности времени для принятия решения и т. п. традиционные подходы к решению многих управленческих задач оказываются бессильными. И здесь на первый план выходят новые, перспективные направления, к которым относятся, в первую очередь, когнитивные технологии. Они являются одной из структурных составляющей НБИК (NBIC)-конвергенции, определяющей направления развития науки и техники на ближайшее будущее. Когнитивные технологии находятся в одном ряду с нанотехнологиями, биотехнологиями, информационными технологиями [1].

Когнитивными или познавательными называют информационные технологии, описывающие основные мыслительные процессы человека. Они являются одной из областей исследования теории искусственного интеллекта [2].

Когнитивная наука изначально существовала как теория познания. С течением времени она стала охватывать все новые области, занятые другими науками. В научной литературе все чаще встречаются такие термины как «когнитивная экономика», «когнитивный менеджмент», «когнитивная образовательная технология».

Эффект использования когнитивных технологий наиболее ярко проявляется при описании слабоструктурированных систем, например биологические или социально-экономические. Отличительной особенностью таких систем являются многоаспектность происходящих в них процессов, отсутствие достаточной количественной информации об их динамике и нечеткость, природная изменчивость характера протекания динамических процессов.

Многие разработки исследовательских институтов и университетов в сфере когнитивных технологий сегодня уже реализуются на предприятиях в виде реальных продуктов:

1) когнотропные препараты («интеллектуальные допинги», препараты, влияющие на интеллект и эмоции с помощью химических веществ);

2) нейровизуализация («заглядывание» в мозг, современные технологии, позволяющие в прямом смысле увидеть работу нашего сознания);

3) искусственные органы чувств (технологии, способные заменить глаза, уши, носы и прочие органы);

4) когнитивные ассистенты (системы адаптивной поддержки человека в динамически меняющихся технических средах);

5) мозго-машинные интерфейсы (системы, позволяющие напрямую передавать сигналы от мозга к компьютеру);

6) интеллектуальные роботы (механические устройства похожие на человека не только внешне, но и интеллектуально: чувствующие среду окружения, принимающие решения, обучаемые);

7) автоматический анализ текстов (компьютерные системы не только систематизирующие документы, но и пытающиеся понять их содержание). Когнитивные возможности, включая машинное обучение, обработку естественного языка и многие другие виды когнитивных технологий, предлагают современный альтернативный вариант аналитики, применяемый к большим объемам данных.

В аспекте перечисленных направлений все большую популярность завоевывают *когнитивные вычисления* [3]. Они определяются

как моделирование процессов мышления человека в компьютеризированных моделях. Цель когнитивных вычислений – сделать так, чтобы компьютер вел себя, думал и взаимодействовал с окружающим миром так, как люди.

Главным отличием когнитивных вычислений является *способность к обучению*. Они особенно эффективны при обработке и оценке неструктурированных данных – не формализуемой и не детерминированной информации, которая сложно поддается структурированию по строкам или столбцам. В когнитивных технологиях, таких как обработка естественного языка, семантические вычисления, а также распознавание рукописного текста и изображений, используются передовые алгоритмы для анализа данных с целью выявления ценной информации и определения тональности текста.

По словам зарубежных специалистов, мы стоим на пороге эры когнитивных вычислений, которая внесет самые значительные сдвиги за всю историю ИТ. Появятся машины, которые будут думать обо всем.

Аналитики прогнозируют, что к 2025 г. объем рынка когнитивных решений составит более 60 млрд долл. США в сравнении с 1 млрд долл. США венчурного финансирования когнитивных технологий в 2014 и 2015 г. по данным аналитической компании IDC. Лидерами по разработке программных комплексов на основе когнитивных решений сегодня являются компании IBM и Cognitive Technologies.

История развития IBM в плане использования когнитивных решений началась еще с 2012 г., когда компания официально опубликовала список наиболее важных их инноваций. В этой публикации впервые были сформулированы принципы когнитивных вычислительных систем, например, такие как самообучение, адаптация, развитие полноценного восприятия мира, что поможет людям с помощью таких систем быстрее получать информацию и эффективнее ее использовать. А осенью 2013 г. IBM создала новое подразделение, которое сосредоточилось на продвижении когнитивных технологий среди заказчиков. Как и прогнозировало IDC, сегодня (2018 г.) половина потребителей регулярно пользуется решениями на базе когнитивных технологий.

Примером успешного развития универсальной когнитивной системы, является IBM Watson. Эта система изначально разработана для масштабирования под любой формат и размер современного бизнеса, адаптирована к облачным технологиям, успешно интегрируется с открытыми экосистемами и флеш-системами хранения данных IBMFlashSystem. Разработчики IBM создали пакет сервисов, позво-

ляющих быстро создавать с нуля собственную когнитивную облачно-ориентированную систему Watson на предприятиях, работающих в самых различных областях.

Подобные системы могут применяться в здравоохранении, где, по предварительным оценкам, совсем скоро каждый пациент на протяжении своей жизни будет генерировать более 1 млн ГБ информации о своем здоровье. Для обработки всей этой информации на предмет постановки корректного диагноза или профилактического лечения пригодятся такие когнитивные технологии, как аналитика и распознавание образов (МРТ, рентген и пр.) и машинное обучение. Система Watson уже сегодня может анализировать неструктурированные медицинские данные за весь период наблюдения пациента, предоставляя рекомендации за считанные минуты.

Когнитивные технологии IBM в розничной торговле реализованы пакетом приложений:

- InfoSphereMasterDataManagement – реализует всесторонние процессы сбора данных и создает профили конкретных пользователей, истории их покупок, взаимоотношений с другими людьми, загружает собранную информацию в систему для дата-майнинга и когнитивных вычислений;

- BigDataandAnalytics – на максимальной скорости выполняет задачу анализа большого количества транзакций, привязанных к профилю пользователя и оперативно рассылает результаты вычислений в подразделения компании;

- SPSS – производит статистическое моделирование и помогает предсказать поведение покупателя с высокой точностью, позволяет делать предположения о том, какие товары и услуги можно ему предложить;

- Cognos TM1 – анализ ассортимента, управление финансовыми программами и стратегиями в зависимости от результатов анализа ассортимента;

- OmnichannelMerchandising – определение оптимальных цен товаров.

Дополнительно к пакету вышеперечисленных приложений когнитивная система IBM Watson способна обрабатывать звук в реальном времени: в течение секунд выявлять характерные закономерности и специфические черты в собранных данных, составить эмоциональный и психологический профили, анализируя характер высказываний пользователя в социальных сетях и блогах. Такой лингвистический анализ дает возможность еще лучше понять покупателя и предложить ему подходящий товар.

Коммерческая компания Cognitive Technologies была создана в 1993 г. на базе Лаборатории искусственного интеллекта Института Системного Анализа РАН, специализируется на разработке программных решений в области потокового ввода документов и документооборота, оптического распознавания текстов и форм.

Основными программными продуктами компании Cognitive Technologies являются:

- E1 Евфрат – система автоматизации бизнес-процессов и документооборота;
- Cognitive Астарта – информационно-аналитическая система;
- Cognitive Forms – продукты на базе технологии обработки форм документов;
- Cognitive СДО – система дистанционного обучения;
- Ника-Музей – информационно-справочная система.

Компания Cognitive Technologies разработала и представила технологию понимания дорожной ситуации «Cognitive smart situation capture» на крупнейшей мировой выставке электроники и робототехники CES – 2018 в Лас-Вегасе. Она позволяет не только детектировать объекты дорожной сцены, но и делать точный прогноз развития дорожной ситуации для всех участников дорожной сцены, формировать сценарии безопасного движения, в том числе и в критических дорожных ситуациях.

В дальнейшем Cognitive Technologies планирует создать программные продукты на базе новейших технологий, которые позволят автоматизировать такие мыслительные процессы как интуиция, опыт, ассоциативность мышления, догадка, предвидение. Не удивительно, что американцы предрекают когнитивным технологиям в самом ближайшем будущем гораздо большую популярность в мире, нежели сегодня имеют наннотехнологии и другие мегатехнологии.

На уровне управления корпоративной результативностью используются системы: Enterprise Performance Management (EPM) и Business Intelligence (BI) фирм SAP, Oracle, IBM и Microsoft. Аналитическим ядром этих систем является «Информационная бизнес-аналитика» (Business Analytics). Под бизнес-аналитикой здесь понимается набор инструментов и приложения для поиска, анализа, моделирования и доставки информации, необходимой для принятия решений [4].

В финансовой деятельности и бизнесе когнитивные технологии способны фундаментально изменить отношения между банками и клиентами. Когнитивные системы способны моделировать финансовые риски и выявлять факты отмывания денег и подозрительные транзакций, анализировать нормативные базы, объяснить и предска-

зать реакцию пользователей практически на любое действие банка, позволяют формировать персональные предложения для клиентов, улучшить качество обслуживания.

По мнению специалистов крупных ИТ-компаний, когнитивные вычисления помогут справиться со взрывным ростом объема неструктурированных данных. Иного способа избежать паралича индустрии специалисты не видят. Без помощи машин, способных думать, учиться и накапливать экспертизу в разных областях знаний, люди утонут в море информации.

В свое время машины позволили человечеству избавиться от рутинного физического труда. Затем компьютеры избавили людей от рутинных вычислений. Следующий этап развития – повсеместное внедрение когнитивных вычислений – в какой-то степени можно рассматривать как избавление человечества от рутинных «черновых» мыслительных процессов.

Таким образом, сегодня когнитивные системы представляют собой совершенно новую модель вычислений, которая включает в себя широкий спектр технологических инноваций в аналитике, обработке естественного языка и машинном обучении. Отличительной особенностью этих систем является наличие когнитивных функций, т. е. способность связывания событий во времени для создания интерактивной пространственно-временной модели событий. Они используют информационно-коммуникационные технологии, когнитивные модели и компьютерные комплексы для преобразования исходных данных в полезную информацию, которая может быть использована для бизнес-анализа и принятия решений.

### **Библиографический список**

1. *Казанцев, А. К.* NBIC-технологии. Инновационная цивилизация XXI века / А. К. Казанцев, В. Н. Киселев, Д. А. Рубвальтер, О. В. Руденский. – М. : Инфра-М, 2014. – 384 с.
2. Краткий словарь когнитивных терминов. / Под общ. ред. Е. С. Кубряковой. – М. : Филол. ф-т МГУ им. М. В. Ломоносова, 1997. – 245 с.
3. *Быков, А. А.* Когнитивные технологии : пособие / А. А. Быков, Е.А. Мельникова, К. Д. Яшин. – Минск : БГУИР, 2015. – 87 с.
4. Когнитивная бизнес-аналитика : учебник / Под науч. ред. Н. М. Абдикеева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 511 с.

## Проблемные вопросы теории и практики оценки эффективности реальных инвестиций

В статье описывается ряд проблемных вопросов теории и практики оценки эффективности реальных инвестиций. К их числу автор относит: учет «утопленных» затрат, учет высвобождения оборотного капитала, учет фактического момента поступления чистого денежного потока в распоряжение собственников проекта (компании), мониторинг результатов реализации проекта, определение «справедливых» финансовых условий государственно-частного партнерства.

**Ключевые слова:** *оценка эффективности реальных инвестиций.*

**Abstract.** The article describes a number of problematic issues of theory and practice of assessing the effectiveness of real investment. Among them, the author includes: accounting for «drowned» costs, accounting for the release of working capital, accounting for the actual moment of receipt of net cash flow to the owners of the project (company), monitoring the results of the project, the definition of «fair» financial conditions of public-private partnership.

**Key words:** *estimation of real investments efficiency.*

Теория оценки эффективности реальных инвестиций (ТОЭРИ) в доминирующем на сегодня виде берет начало с работ зарубежных авторов, в числе которых Fisher I. [12], Keynes J. M. [13], Dean J. [11], Sharpe W. F. [15], Solomon E. [16], Mao J. T. [14], Бирман г. [2], Крушвиц Л. [8], Блех Ю., Гетце У. [3], Беренс В., Хавранек П. М. [1] (и другие авторы). В ней доминируют интересы частной компании. Отечественная школа ТОЭРИ сочетает интересы общества и компаний – эти идеи описывают в своих работах, например, Богачев В. Н. [4], Лурье А. Л. [9], Владимирова Т. А., Соколов В. Г., Соколов С. А. [5], Дасковский В. Б., Киселев В. Б. [6], Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. [7], Трынов А. В. [10].

ТОЭРИ основательно проработана, однако в ней есть ряд положений, которые требуют развития. В их числе: учет «утопленных» затрат, учет высвобождения оборотного капитала, учет фактического момента поступления чистого денежного потока в распоряжение собственников проекта (компании), мониторинг результатов реализации проекта, определение «справедливых» финансовых условий государственно-частного партнерства (а также в других сферах бизнеса). Рассмотрим далее эту проблематику, приняв, что инвестиционные проекты могут быть нескольких типов: проекты создания (компания вкладывается в новый для нее бизнес) и проекты замещения (компания обновляет имеющийся у нее бизнес путем замены оборудования или меняя вариант решения дилеммы «покупать – арендовать»).

Уточним, что все вложения в инвестиционный проект можно разделить на три группы: капитальные вложения, вложения в нематериальные активы и некапитализируемые вложения. Последние специфичны тем, что относятся на расходы по текущей деятельности и не формируют амортизируемое имущество.

В деятельности компаний нередки ситуации, когда возникают так называемые «утопленные затраты» (УЗ), т. е. затраты, осуществленные в рамках оцениваемого проекта, но оказавшиеся безрезультатными. Примем, что в момент признания утопленных затрат у инвестора есть на рассмотрении обновленный вариант первоначального проекта (например, использующий иную технологию) и альтернативные проекты. В стандартной ТОЭРИ предлагается отказаться от учета УЗ. Аргументация такова: как их не учитывай, они потеряны и включены в расходы прошлых периодов (это аналог частичной компенсации, поскольку они уменьшили выплаты налога на прибыль)<sup>1</sup>. В этом положении, конечно, есть рациональная составляющая, но есть и конфликты с обстоятельствами.

Эта задача может показаться незначительной с позиций теории, т.к. есть только три варианта ее решения, описываемые элементарной алгеброй (и, задав критерии, легко сделать выбор):

1) отказ от учета УЗ и сравнение обновленного проекта с альтернативными;

2) учет УЗ как при оценке обновленного проекта, так и при оценке альтернативных проектов (поскольку альтернативные проекты можно рассматривать как проекты замещения);

3) учет УЗ только в отношении обновленного проекта.

Однако и в теории, и на практике не все так просто. Проблематика теории состоит следующем. В современном мире компании систематически ведут исследования рынка, вкладываются в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, многие из которых оказываются безрезультатными. Это значит, что часть капитала компании систематически вкладывается в утопленные затраты, по аналогии ее можно назвать «утопленный капитал». Вполне возможно, что финансирование эффективных инвестиционных проектов (с положительной NPV) в итоге не будет приводить к росту стоимости фирмы из-за того, что утопленный капитал устранил этот эффект. Модельные расчеты могут описать ситуацию, когда компания, фи-

---

<sup>1</sup> В отношении капитализируемых утопленных затрат ситуация несколько иная – они не уменьшают базу по налогу на прибыль, но принципиально ситуация не меняется.

нансирующая эффективные проекты, столкнется со снижением ее стоимости.

Практическая проблематика учета УЗ проявляется при анализе проекта постфактум. Как правило, компании систематически контролируют «план-факт» и выявляют ответственных за нарушения (убытки, упущенную выгоду). Если ответственному лицу удастся убедить проверяющих, что некоторые затраты являются «утопленными», то менеджер уйдет от ответственности. Более того, возможна ситуация, когда исключение УЗ из вложений завысит эффективность проекта, администрируемого этим менеджером, и он перейдет в категорию лидеров, что является основанием для премирования. В этой ситуации, конечно, важны не последствия для менеджера, а последствия для компании – она будет финансировать проект, снижающий ее стоимость<sup>1</sup>. Практической и теоретической проблемой является оценка влияния отдельных факторов на изменение результатов реализации проекта: одновременное действие факторов создает синергетический эффект.

Анализ постфактум сталкивается и с другой проблемой. Мониторинг результатов осуществляется на том или ином году реализации ИП. Одним из приемов сопоставления планов и фактов является расчет показателей эффективности инвестиций на начало года мониторинга. При этом результаты прошлых лет включаются в оценку с компаудированием, а результаты будущих лет – с дисконтированием. Однако расчет NPV с компаудированием даст во многих случаях завышенную оценку эффективности<sup>2</sup>. Это может привести к тому, что в результате мониторинга, выполненного, например, на начало второго года проекта, эффективность проекта возрастет даже несмотря на перерасход средств, допущенный при его реализации.

Стандартные формулы NPV и IRR основаны на том, что денежный поток возникает в конце шага. Однако принцип связи оцениваемого проекта с результатами деятельности фирмы (с позиций акционеров) обуславливает необходимость смещения денежных потоков на середину шага года, поскольку выплата дивидендов зачастую происходит раз в год в середине следующего года. В некоторых методиках

---

<sup>1</sup> Возможно и более «мягкое» развитие ситуации: компания будет финансировать эффективный, но не оптимальный (не самый выгодный) проект с характеристиками, неадекватными обстоятельствам (нерациональная технология, высокозатратная организация производства и т.п.).

<sup>2</sup> Такой эффект обусловлен формулой NPV с компаудированием: чем позже момент мониторинга, тем больше текущая стоимость выгод.

в формулах NPV и IRR сдвигается весь денежный поток. Однако такое решение конфликтует с рядом соображений.

Во-первых, акционеры ведь получают не весь денежный поток, а только часть – дивиденды. Во-вторых, компания не резервирует в конце года деньги на выплату дивидендов, т. е. в течение полугода они находятся в обороте и приносят заданную доходность. Это подбивает идею смещения денежных потоков на середину шага. В любом случае смещение всего денежного потока исказит оценку эффективности, поскольку вложения, осуществляемые на старте и в первые годы, также будут смещены.

Сложность учета вложений проявляется и в другом. Некоторые методики предлагают рассчитывать потребность во вложениях по их смете, а не по сумме отрицательных элементов чистого денежного потока. Соответственно, и в формуле индекса доходности используется сумма вложений по смете. Это приводит к завышению вложений и к расхождению индекса доходности и NPV. Наиболее корректным представляется определение вложений как суммы отрицательных элементов чистого денежного потока, рассчитанных с ежемесячной разбивкой по принципу «финансирование выделяется накануне». При использовании такого подхода анализ чувствительности необходимо дополнить анализом влияния задержки хода освоения вложений на NPV, поскольку задержка будет приводить и к их увеличению, и к уменьшению текущей стоимости выгод.

Неоднозначность есть и в способах моделирования вложений в оборотный капитал. Высвобождение оборотного капитала принято учитывать не только по ходу реализации проекта, но и на стадии его ликвидации. Это основано на принципе учета всех эффектов (как положительных, так и отрицательных), генерируемых проектом, при оценке его эффективности. Реализация этого принципа предполагает учет в составе положительных эффектов еще и ликвидационной стоимости имущества. Однако эти две суммы могут исказить (завысить) оценку эффективности – вполне возможно, что она будет сформирована (в основном или исключительно) ими. Но, с другой стороны, отказ от учета этих двух сумм конфликтует с принципом полного учета эффектов и принципом связи денежного потока проекта с денежным потоком компании.

Проблематика определения «справедливых» финансовых условий государственно-частного партнерства (а также в других сферах бизнеса) состоит в том, что определение величины платежей частному партнеру от государства не описано методиками. Автор настоящей работы полагает, что эти расчеты должны базироваться на положениях финансового менеджмента: инвестиции частного партнера должны

приносить ему доходность не менее требуемой рынком, определяемой с учетом риска.

Но здесь мы сталкиваемся и с другим проблемным вопросом – вопросом определения доходности для различных отраслей (проектов) в отечественной экономике. Для США, Англии, многих стран Европы и Азии, возможно применение методов формализованной связи доходности и риска – в первую очередь, Capital Assets Pricing Model (САРМ). Однако для экономики России со сравнительно небольшой историей рыночной экономики эта модель неприменима из-за отсутствия достаточного объема статистики и существенных институциональных и правовых изменений, приводящих к несопоставимости статистики за различные временные периоды. Необходима разработка методов, сохраняющих принципы связи доходности и риска, формализующих и объективизирующих расчет доходности в зависимости от уровня риска.

### Библиографический список

1. Беренс, В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. М. Хавранек. – М. : Интерэксперт: ИНФРА-М, 1995. – 528 с.
2. Бирман, Г. Капиталовложения : Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. под ред. Л. П. Бельх. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 631 с.
3. Блех, Ю. Инвестиционные расчеты / Ю. Блех, У. Гетце ; под ред. А. М. Чуйкина, Л. А. Галютина. – 1-е изд., стер. – Калининград : Янтарный сказ, 1997. – 450 с.
4. Богачев, В. Н. Народнохозяйственная эффективность и затратный механизм / В. Н. Богачев; сост. О. С. Пчелинцев. – М. : Наука, 2006. – 389 с. (Серия «Памятники отечественной науки. XX век»).
5. Владимирова, Т. А. Парадокс рентабельности интегрированных систем / Т. А. Владимирова, В. Г. Соколов, С. А. Соколов // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 4. – С. 22–30.
6. Дасковский, В. Б. Оценка эффективности инвестиций в советской и рыночной экономике / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселев // Инвестиции в России. – 2014. – № 6. – С. 3–15.
7. Корректная оценка эффективности инвестпроектов – залог успеха модернизации / В. Н. Лившиц [и др.] // Анализ и моделирование экономических и социальных процессов : Математика. Компьютер. Образование. – 2015. – Т. 22. – № 3. – С. 7–24.
8. Крушвиц, Л. Финансирование и инвестиции : пер. с нем. / Л. Крушвиц. – СПб. : Питер, 2000. – 400 с.
9. Лурье, А. Л. Экономический анализ моделей планирования социалистического хозяйства / А. Л. Лурье. – М. : Наука, 1972. – 436 с.
10. Трынов, А. В. Методика оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства / А. В. Трынов // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 2. – С. 602–612.

11. *Dean, J.* Capital Budgeting: Top Management Policy on Plant, Equipment, and Product Development. – New York: Columbia University Press, 1951. – 174 p.
12. *Fisher, I.* The Theory of Interest. The Macmillan company. – New York, 1930. – 442 p.
13. *Keynes, J. M.* The Theory of Employment, Interest and Money / J. M. Keynes. – New York, 1936.
14. *Mao, J. T.* The Internal Rate of Return as a Ranking Criterion / J. T. Mao // The Engineering Economist. – 1966. – Vol. 11. – № 1. – pp. 1–13.
15. *Sharpe, W. F.* Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk // The Journal of Finance, 1964. – Vol. 19, No. 3. – pp. 425–442.
16. *Solomon, E.* The Arithmetic of Capital Budgeting Decisions // The Journal of Business. – 1956. – Vol. 29. – № 12. – Pp. 124–129.

*Т. Г. Кожухова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Проблемы рейтинговой оценки финансового состояния дочерних и зависимых обществ холдинга ОАО «РЖД»**

В статье рассмотрены особенности методики, рекомендованной для определения рейтинга финансового состояния дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД», выявлены основные недостатки рекомендуемой оценки.

*Ключевые слова:* рейтинг, оценка финансового состояния, финансовые коэффициенты.

**Abstract.** The article discusses the features of the methodology recommended for determining the rating of the financial condition of subsidiaries and affiliates of JSC «Russian Railways», identified the main shortcomings of the recommended assessment.

**Key words:** *rating, assessment of financial condition, financial ratios.*

Структурная реформа железнодорожного транспорта повлекла за собой весьма значительные изменения в системе управления железнодорожной отраслью. Одной из приоритетных задач реформы является повышение инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта и инструментом для роста инвестиций в модернизацию инфраструктуры и подвижного состава. Для решения этой задачи на первом этапе реформы было создано ОАО «РЖД», а на втором этапе проведена модернизация структуры управления и созданы дочерние и зависимые общества (ДЗО), которые осуществляют свою деятельность на условиях конкурентного рынка. По состоянию на декабрь 2018 г. общее количество ДЗО составило 123 компании. Все участники рынка используют оценку финансового состояния для принятия стратегических и тактических решений.

Созданные условия потребовали совершенствования методического инструментария для оценки эффективности деятельности ДЗО ОАО «РЖД», в том числе и рейтинговой оценки.

Распоряжением ОАО «РЖД» от 01.04.2015 № 847р была утверждена «Методика оценки финансового состояния дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД» [1].

«Актуальность применения рейтингов в оценке эффективности и результативности деятельности коммерческих организаций обусловлена необходимостью адекватного отражения всех сфер их хозяйственной деятельности в общей оценке» [2].

Основу методики рейтинговой оценки ОАО «РЖД» составляет система финансовых коэффициентов, для каждого из которых установлены рекомендуемые границы значений, а также уровень их значимости (вес) в общем рейтинге. В процессе формирования рейтинга используется скоринговая модель: в зависимости от полученного значения коэффициента ему присваивается определенное количество баллов (от 1 до 4). Затем с учетом уровня значимости коэффициентов баллы суммируются, и рассчитывается значение общего рейтинга дочерней компании. В зависимости от величины итогового показателя организация будет отнесена к одной из «групп финансовой устойчивости» – А, В, С, или D.

Неоспоримое преимущество применения рейтинговой оценки – это возможность сравнения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий различной отраслевой направленности. Кроме того, итоговая рейтинговая оценка, как правило, учитывает ключевые параметры финансовой и производственной деятельности организации.

На рисунке представлена структурно-логическая модель рассматриваемой методики.

Рассмотрим сущность и содержание показателей, представленных в методике для формирования рейтинга.

Для оценки риска неликвидности активов используются коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности является одним из самых «жестких» критериев в оценке финансового состояния. Необходимость его применения в рассматриваемой методике можно поставить под сомнение, поскольку наличие денежных средств в организации на определенную дату является величиной случайной, а к краткосрочным финансовым вложениям могут быть отнесены в том числе и векселя, ликвидность которых может быть сомнительна.

<b>Риск неликвидности активов</b>	1,25	Коэффициент абсолютной ликвидности (К1)	0,25
		Коэффициент срочной ликвидности (К2)	0,50
		Коэффициент текущей ликвидности (К3)	0,50
<b>Риск снижения финансовой устойчивости</b>	0,75	Коэффициент финансовой независимости (К4)	0,75
<b>Риск низкой рентабельности</b>	1,25	Рентабельность продаж (К5)	0,25
		Рентабельность собственного капитала (К6)	0,50
		Рентабельность активов (К7)	0,50
<b>Риск снижения деловой активности</b>	0,5	Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (К8)	0,25
		Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности (К9)	0,25
<b>Способность ДЗО управлять расходами</b>	0,25	Соотношение роста прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизации (ЕБИТДА) к росту выручки (К10)	0,25
			4,00

Рис. 1. Структурно-логическая модель оценки финансового состояния ДЗО ОАО «РЖД»

Кроме того, известно, что в методе BSC (формирование системы сбалансированных показателей) необходимо соблюдать принцип мультиколлениарности, т. е. обычно не включают в систему дублирующие друг друга показатели и показатели достаточно тесно коррелированные. В данной рейтинговой системе этот принцип не соблюдается – применяются три близких показателя.

Для оценки риска снижения финансовой устойчивости общества в описании методики указан коэффициент соотношения собственных и заемных средств, однако далее приведена формула расчета коэффициента финансовой независимости. Таким образом, в методике наблюдаются недопустимые неточности, вводящие аналитика в заблуждение.

Для оценки риска низкой рентабельности деятельности общества рекомендуется рассчитывать: рентабельность продаж, рентабельность активов и рентабельность собственного капитала. В самой же методике представлена формула для расчета рентабельности валовой прибыли, а не рентабельности продаж. Рентабельность активов предлагается рассчитывать как соотношение прибыли от продаж к среднегодовой стоимости активов, что является некорректным, поскольку при расчете коэффициентов сравниваемые показатели должны быть, прежде всего, сопоставимы.

Для оценки риска снижения деловой активности общества рассчитывается соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, а также соотношение их оборачиваемости. Вопрос о применении соотношения дебиторской и кредиторской задолженности в финансовом анализе уже не является дискуссионным. Эти два явления не должны быть связаны в предлагаемой логике. Кредиторская задолженность должна быть погашена вне зависимости от качества управления дебиторскими счетами. Кроме того, если уж это соотношение берется для оценки, то для оценки финансовой устойчивости, но не деловой активности.

Кроме того, в рейтинг входит и такой показатель как «соотношение роста прибыли до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизации (ЕБИТДА) к росту выручки» [1]. Методика трактует этот показатель как «способность дочерних и зависимых обществ управлять расходами», хотя на самом деле ЕБИТДА – это показатель, характеризующий не расходы, а ресурсы компании. Таким образом, более корректная характеристика должна быть такой: «способность дочерних и зависимых обществ управлять своими ресурсами». При расчете коэффициента требуется исключить из ЕБИТДА неденежные доходы и расходы [1]. В методике не поясняется, какие именно неденежные доходы и расходы необходимо вычесть или добавить.

Показатель ЕБИТДА имеет ряд особенностей и до сих пор подвергается критике со стороны финансовых аналитиков. Этот показатель необходимо рассчитывать на основании достоверных данных управленческого учета, которые содержатся в финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, а произвести точный расчет показателя по российским стандартам отчетности (РСБУ) невозможно. МСФО в настоящее время являются стандартами, над которыми работали специалисты из самых разных стран мира. Поэтому рекомендуется рассчитывать ЕБИТДА на основании отчетности, соответствующей МСФО. Однако ДЗО ОАО «РЖД» в большинстве случаев не имеют в своей структуре системы управленческого учета и не составляют отчетность по МСФО.

Необходимо отметить, что способ представления формул в методике может усложнить даже визуальное восприятие и, тем более, понимание показателей для рядовых пользователей. Это подтверждается проведенным выборочным анализом годовых отчетов за 2017 г. различных ДЗО ОАО «РЖД». В расчетах проверенных ДЗО были найдены существенные ошибки и некорректные выводы. Это позволяет говорить о том, что описание расчета коэффициентов (в особенности К9 и К10) необходимо скорректировать.

Как показал анализ, наибольшее влияние на присвоение рейтинга в настоящее время оказывают показатели ликвидности активов и показатели рентабельности, поскольку суммарная весовая оценка каждого из них составила 1,25. Такая позиция обусловлена тем, что одна из задач финансового управления – это поиск баланса между риском потери ликвидности и рентабельности деятельности, т.к. возникает из-за «невозможности обеспечения высокой ликвидности и высокой эффективности одновременно» [3].

Балльная оценка коэффициентов соответствует общепринятым значениям в российской практике.

Таким образом, в процессе реализации структурной реформы железнодорожного транспорта ОАО «РЖД» разрабатывает и совершенствует инструменты финансового управления. Рейтинговая оценка – это возможность сравнения результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий различной отраслевой направленности. Усиление контроля за финансовой деятельностью ДЗО минимизирует финансовые риски компании и улучшает консолидированный финансовый результат. Однако методический инструментарий требует совершенствования.

#### **Библиографический список**

1. Распоряжение ОАО «РЖД» от 01.04.2015 № 847р «Об утверждении Единого корпоративного стандарта холдинга ОАО «РЖД» по сделкам заемного финансирования и Методики оценки финансового состояния дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=122413631105497520265012004&cacheid=540AAC3C9A5EDCE88C8D75A3894F5768&mode=splus&base=EXP&n=624860&rnd=0.8869330132445896#011799301717851618> (дата обращения: 03.11.2018).

2. Кожухова, Т. Г. Рейтинговые оценки в управлении коммерческой организацией. Современные финансовые отношения : проблемы и перспективы развития: материалы регион. науч.-практ. конф. преподавателей и аспирантов (17 декабря 2013 г.) / Т. Г. Кожухова. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2013. – С. 48–56.

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

## Анализ тенденции универсализации коммерческих банков в России

В статье рассматриваются процессы трансформации банковского сектора экономики России, анализируется финансовая бизнес-модель коммерческих банков, высказывается экспертное суждение о предстоящих изменениях банковских учреждений в РФ.

**Ключевые слова:** *универсальная банковская лицензия, базовая банковская лицензия, специализированный банк, регулирование банковской деятельности, обязательные нормативы банков.*

**Abstract.** the article discusses the transformation processes of the banking sector of the Russian economy, analyzes the financial business model of commercial banks, and makes an expert judgment on the upcoming changes in banking institutions in the Russian Federation.

**Key words:** *universal banking license, basic banking license, specialized bank, banking regulation, mandatory banks regulations.*

Поскольку коммерческий банк – это рыночный институт, то его судьба полностью зависит от того, насколько точно будут учтены потребности и предпочтения агентов рынка, правильно ли банк выберет себе клиентов, насколько удачно определит основные линии бизнеса и вытекающие отсюда банковские продукты и сервисы. Банк должен занять определенную, удобную для него нишу на финансовом рынке, достичь в ней технологических/финансовых преимуществ, стать лучшим по сравнению с конкурентами. Он должен транслировать своим настоящим и потенциальным клиентам все новые предложения по обслуживанию и сотрудничеству, для этого банк должен постоянно обновлять свою материально-техническую базу, технологии, рекламу и т. д. Именно поэтому очень важно углубленно изучать банковскую деятельность – чтобы уметь ее совершенствовать.

Таким образом, актуальность темы состоит в том, что в условиях рыночной экономики многие традиционные взгляды, касающиеся изученности вопросов, как рационально организовать финансовую деятельность банка для его дальнейшего процветания; как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами; насколько правильно банк управляет финансовыми ресурсами в течение определенного периода, – требуют своего нового теоретического трактования. В связи с этим, актуальными являются вопросы определения миссии и обоснования специализации банка, т. е. формирования структуры баланса.

В банковском менеджменте самым распространенным методом является портфельный подход. При формировании банковских порт-

фелей активы и пассивы баланса группируются таким образом, чтобы была видна совокупность однородных инструментов, и чтобы ими было легче управлять. Такой подход позволяет более точно рассчитать банковские риски, принимаемые кредитной организацией, и соответственно, сформировать резервы под них, т. е. обезопасить сам банк и его вкладчиков от форс-мажорных ситуаций. Еще одним важным аспектом при управлении портфелями в банке является оценка эффективности деятельности кредитной организации. Группируя активы и пассивы по принципу однородности операций, легче провести анализ доходности и затратности операций, определить конечную функциональную роль применения того или иного финансового инструмента / банковского продукта. Такой анализ называется функционально-стоимостным.

Любой коммерческий банк, заявляя о своей миссии, ставит цель – сформировать свой положительный имидж среди тех клиентов – юридических и физических лиц, которым предназначаются его основные услуги и продукты. И это важный, ответственный этап его развития. Но еще более важно на стадии составления бизнес-плана верно определить наиболее перспективные направления деятельности и сформировать под них ресурсную и клиентскую базы. Это самый начальный этап деятельности банка. После (или же во время) проработки бизнес-плана составляется стратегия развития банка, эта стратегия является прообразом общей финансовой политики, которая, в свою очередь, разделяется на финансовую стратегию и финансовую тактику, а также может делиться по сегментам рынка – на кредитную, депозитную, валютную, инвестиционную (фондовую) политики.

Крупные банки уделяют большое внимание стратегическому планированию, можно увидеть на их сайтах довольно подробный документ под названием «Стратегия ... банка на период ...», который является общедоступным для всех заинтересованных лиц. Например, у Сбербанка такой документ подается в довольно амбициозной форме: «Главная цель Стратегии 2020 – реализация инициатив, которые позволят Банку выйти на новый уровень конкурентоспособности, дающий возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями, оставаясь лучшим банком для населения и бизнеса» [1]. Дальше – больше: «Ключевая задача для Группы Сбербанк – наращивание масштаба бизнеса, повышение прибыльности и эффективности при одновременном увеличении гибкости, скорости и клиентоориентированности на основе внедрения новых технологий и воспитания нового качества людей» [1]. При этом под воспитанием новых людей Сбербанк понимает совершенствование своих сотрудников через кор-

поративный университет и собственную систему реализации корпоративного управления.

Подобные стратегии мы видим у АО «Россельхозбанк»: «Реализация Стратегии – 2020 и Бизнес-модели универсального коммерческого банка позволит Россельхозбанку и дальше эффективно решать государственные задачи в сфере АПК и прочих приоритетных отраслей, обеспечивать устойчивое развитие и конкурентоспособность Банка, соблюдать нормативные требования регулятора, а также достигать целевых уровней рентабельности» [2].

В связи с реорганизацией Банка «ВТБ», он завершает выполнение стратегии 2017–2019 и приступает к разработке Стратегии – 2022: «В первую очередь, менеджменту Банка важно понять и, по возможности, учесть в новой стратегии те аспекты и вопросы, которые затрагивают интересы акционеров...» [3]. При этом главным приоритетом развития ВТБ ставит модернизацию, понимаемую как рывок в развитии современного клиентоориентированного банка за счет масштабной технологической трансформации.

Примечательно то, что на фоне «парада стратегий» банков Банк России так и не опубликовал после 2015 г. новую Стратегию развития банковского сектора, хотя предпринимались неоднократные попытки ее разработать.

На примере трех системно значимых коммерческих банков, находящихся под полным контролем государства, наглядно видно, что они стремятся к лидерству во всех областях и сегментах рынка банковских услуг, тем самым стирая грань между своей изначальной специализацией и перспективами стать универсальными финансовыми институтами, оказывающими значительное влияние на конфигурацию клиентских сервисов и бизнес-поведения агентов рынка.

Тема исследования уводит нас в сущность и разновидности реализуемых банками бизнес-моделей и корпоративное управление, но вернемся к заявленной узкой тематике. Таким образом, можно утверждать, что крупные коммерческие банки в России добились своего настоящего положения путем реализации проработанных финансовых стратегий, в основе которых – политика агрессивного типа. Все современные топ-банки, как государственные, так и частные, за редким исключением (Тинькофф-Банк, Росбанк), объявляют о своей универсальности и об открытости для всех групп потребителей финансовых услуг. И это несмотря на то, что изначально в их уставных целях и задачах содержались конкретизированные сегменты рынка и операции. Возникает закономерный вопрос: связано ли это с характером банковской конкуренции или же с глобальными тенденциями, обусловленными технологическими сдвигами в банковском деле?

Накал конкурентной борьбы в банковском секторе очень высок в настоящее время, банки борются за своих клиентов и за их деньги всеми возможными способами. Однако надо понимать, что охватить все сегменты рынка и быть эффективными на них – под силу далеко не всем кредитным организациям, это обусловлено спецификой банковского дела. С одной стороны, достаточно просто организовать в банке отделы по обслуживанию различных групп клиентов, нанять квалифицированных сотрудников, снабдить их компьютерной техникой и проводить операции универсального типа. Но с другой стороны, банки несут очень большие затраты на создание и поддержание технологичных сервисов и проведение операций специализированного типа (с ценными бумагами, иностранной валютой, производными инструментами, страховыми продуктами, онлайн-сервисы и т. п.) и не всегда эти затраты окупаются. Так, например, защита банковских карт от кибер-атак стоит больших денег (разработка ПО для защиты персональных данных, замена банкоматов старого поколения на новое и т. п.). Участие коммерческого банка в ведущих платежных системах, в торговых системах (электронные торги на Московской бирже), подключение к системе центрального депозитария и т. п. также требует немалых финансовых вложений. И кроме того, важно учитывать, что управление современным, особенно универсальным, банком является весьма сложным делом, это подтверждается внедрением процессного подхода в банковском менеджменте (управление бизнес-процессами) практически всех крупных банков России.

Напомним, что особенностью банковского дела является тотальная зависимость банка от принимаемых рисков, которые, по действующему законодательству, каждый банк принимает на себя и отвечает за защиту клиентов от всевозможных рисков не только по Гражданскому кодексу РФ и Федеральному закону «О банках и банковской деятельности», но и конкретно перед Центральным Банком, осуществляющим банковский надзор. В этих целях Регулятор (Банк России) установил обязательные экономические нормативы для коммерческих банков и продолжает их совершенствовать, в соответствии с международными подходами – решениями Базельского комитета по банковскому надзору. В рамках надзора Банк России проводит инспекционные и камеральные проверки соблюдения банками законодательства, выполнения ими нормативов, оценки и ограничения банковских рисков, а также лицензирование (выдачу и отзыв лицензий). Также большое влияние на эффективность бизнес-линий в банке оказывают резервы, создаваемые по требованию Центрального Банка, в соответствии с его методиками и порядком резервирования средств,

чем выше риски, – тем больше величина формируемых резервов, – тем ниже конечная банковская маржа прибыли [4].

С 2017 г. вводится новый порядок лицензирования банковской деятельности в Российской Федерации. Коммерческий банк может получить лицензию, на выбор, двух типов: универсальную или базовую. Суть различий между ними, если кратко, в том, что универсальная лицензия разрешает проведение всех типов операций, на всех рынках, включая зарубежные и биржевые / межбанковские международные, а базовая лицензия ставит ограничения по ряду операций и рынков. Цель Регулятора – достичь путем такого нововведения более высокого уровня управления банковскими рисками и лучшей стабилизации банковского сектора. При этом надо учитывать очень важный момент: банки с базовой лицензией должны иметь собственный капитал не менее 300 млн р. и выполнять только пять обязательных нормативов, тогда как банки с универсальной лицензией должны поддерживать собственный капитал не менее 1 млрд р. и выполняют 12 обязательных нормативов, с более строгими значениями. Этим достигается разделение ответственности (компетентности) банков в общем уровне рискованности банковского капитала.

Представленная выше информация, конечно, упрощенное толкование сути произошедших изменений, но она дает представление о разделении банковского сектора на два подуровня: универсальные банки и базовые банки. Таким образом, универсальные банки несут гораздо большую ответственность за развитие и стабильность фундаментальных основ банковского рынка, что дает им свободу действий на отечественном и мировом финансовых рынках.

Встает вопрос: считать ли специализированными все банки, имеющие базовую лицензию, а универсальными – все банки, получившие универсальную лицензию? Ответ неоднозначный, так как по формальному признаку определить экономическую специализацию банка проблематично. Тем более, что данные изменения (перелицензирование) проходят в очень сжатые сроки (2–3 года), тогда как структура бизнеса банка, его портфели формируются в гораздо более длительные периоды. Тем не менее, мы будем наблюдать в ближайшее время структурные сдвиги в балансах банков – но в какую сторону – большей универсализации либо специализации? Изучив банковскую статистику, ее институциональный аспект, можно предположить с высокой долей вероятности, что коммерческие банки продолжат стремление к универсализации своего бизнеса, поскольку модель функциональной специализации банков в России потерпела неудачу.

Окончательный крах специализации на банковском рынке России произошел в конце 1990-х гг., под влиянием череды финансовых кри-

зисов, с тех пор ситуация так и не выправилась. Банки перестроили свои портфели, диверсифицировав активы и пассивы, в целях минимизации последствий системных кризисов. Кроме того, в 2012–2018 гг. произошел существенный процесс слияния и поглощения банков, под влиянием «передела сфер влияния» в конкурентной борьбе и не без участия государства, которое расширяет свое влияние на банковский бизнес. Сегодня государство контролирует большую часть банковских активов и капитала (около 60 %) и процесс экспансии «государственных» банков продолжается. Этому способствует и снижение доли присутствия иностранных банков, которые изначально приходили на российский рынок как специализированные банки, затем, подчиняясь национальным трендам финансового рынка в России, становились универсальными банками, и наконец, ощущая давление международных финансово-экономических санкций и общую ситуацию экономического застоя, сворачивают свою деятельность в России.

Высказанные мнения по обозначенным вопросам основаны на экспертном суждении автора и на наблюдении за происходящими трансформациями, они требуют более тщательной проработки на эмпирическом материале, что выходит за рамки данной публикации. Требуется дальнейшее проведение макроэкономического и микроэкономического анализа, объектами анализа будут выступать структура активов и пассивов, виды заключенных за период транзакций и величина полученных финансовых результатов. Такой анализ статистических данных за ряд лет даст возможность судить о типе общей финансовой модели в банковском секторе России, о ее результативности и перспективности.

### **Библиографический список**

1. Стратегия развития ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy\\_2020](https://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2020).
2. Стратегия развития АО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. URL: [https://www.rshb.ru/download-file/155891/strategy\\_2020.pdf](https://www.rshb.ru/download-file/155891/strategy_2020.pdf)
3. Стратегия развития группы ВТБ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vtb.ru/o-banke/gruppa-vtb/strategiya>.
4. *Колоскова, Н. В.* Обязательные резервы коммерческого банка и их влияние на величину прибыли / Н. В. Колоскова, Н. О. Гидион // Современные направления теории и практики экономического анализа, бухгалтерского учета, финансового менеджмента : сб. материалов Междунар. науч. конф. (Новосибирск, 5–6 декабря 2017 г.), ЧОУ ВО Центросоюза РФ СибУПК. – Новосибирск, 2017. – Ч. 2. – 472 с. – С. 286–293.

## О целесообразности проведения балльной оценки финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей

В статье представлены особенности оценки финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей, применяемые в аналитической практике. Традиционно используется балльная оценка, не учитывающая специфику отрасли и не отражающая реальные возможности агропромышленных организаций.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственные товаропроизводители, особенности деятельности, методы оценки финансового положения.

Abstract. In article are presented particularities of the estimation of the financial standing of the agricultural commodity producers applicable in analytical practical person. Is it Traditionally used ballade estimation, not taking into account specifics to branches and not reflecting real possibilities agricultural organization.

**Key words:** the agricultural commodity producers, particularities to activity, methods of the estimation of the financial standing.

Профессиональное управление организацией в условиях экономической нестабильности неизбежно требует проведения глубокого анализа, позволяющего выявить резервы укрепления финансового положения и разработать грамотные управленческие решения по повышению эффективности деятельности организации.

Традиционная схема оценки финансового состояния предполагает сравнение расчетных значений коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости с рекомендуемыми уровнями. Следовательно, можно выделить три наиболее значимых проблемы проведения традиционной оценки:

- какие показатели использовать для оценки;
- дадут ли эти показатели полное и объективное представление о финансовом положении предприятия;
- правомерно ли сравнивать фактические уровни показателей с их критериальными значениями.

При этом возникают определенные сложности в проведении качественного анализа, так как рекомендуемые значения некоторых коэффициентов должны быть определены с учетом отраслевых особенностей, на основе анализа информации о деятельности предприятий, имеющих схожее производственное направление [2].

Достаточно часто в аналитической практике применяется балльная оценка финансового положения (методика Л. В. Донцовой, Н. А. Никифоровой, методика Е. П. Жарковской, модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова, модель А. Ф. Ионовой и Н. Н. Селезневой

[1]). Аналогичный подход используется и для оценки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Согласно Федеральному закону от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ под «сельскохозяйственными товаропроизводителями понимают организации (индивидуальные предприниматели), которые осуществляют производство сельскохозяйственной продукции, ее первичную и последующую промышленную переработку и реализуют эту продукцию при условии, что в доходе сельскохозяйственного товаропроизводителя доля дохода от реализации этой продукции не менее чем 70 % за календарный год» [5].

Для оценки положения сельскохозяйственных товаропроизводителей, имеющих долги, используется методика расчета показателей финансового состояния (Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 [4]), сходная с методикой Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой.

Для оценки выбраны три птицефабрики, расположенные в Новосибирской области (ЗАО «Лебедевская», ОАО «Птицефабрика Новосибирская» и ЗАО «Коченевская птицефабрика»), а также птицефабрика, осуществляющая деятельность в Тюменской области (ОАО «Птицефабрика «Боровская»). Основными видами деятельности исследуемых организаций являются производство и продажа яиц и яичных продуктов, мяса птицы, производство и реализация продукции животноводства, выращивание, обработка, хранение и продажа зерновых и прочих сельскохозяйственных культур.

Расчет показателей финансового состояния и определение класса организации проведен в таблице.

Таким образом, Птицефабрики 1, 3 и 4 относятся к IV классу – «несмотря на принятие антикризисных мер по финансовому оздоровлению, такие организации являются рискованными, собственных средств будет недостаточно для покрытия всех долгов и финансовых издержек» [3]. Основным фактором банкротства – чрезмерная зависимость от внешних источников финансирования, особенно это актуально для Птицефабрик 1 и 3. В составе источников всех организаций присутствуют как долгосрочные, так и краткосрочные кредиты, ослабляющие устойчивость организаций и способность финансировать текущую деятельность. Кроме того, все птицефабрики испытывают дефицит в денежных активах.

Наилучшую позицию занимает Птицефабрика 2, которая относится ко II классу (организации, которые нельзя назвать рискованными, но они имеют долговые обязательства, а, следовательно, подвержены риску потери технической платежеспособности).

### Оценка финансового состояния организаций

Показатель	Птице-фабрика 1		Птице-фабрика 2		Птице-фабрика 3		Птице-фабрика 4	
	Значение	Баллы	Значение	Баллы	Значение	Баллы	Значение	Баллы
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	4	0,08	4	0,15	4	0,01	4
2. Коэффициент критической оценки	0,27	3	1,41	15	0,5	3	0,81	3
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,72	9	5,15	16,5	1,45	4,5	1,26	4,5
4. Коэффициент покрытия запасов	0,50	1	1,11	1	0,48	1	0,62	1
5. Коэффициент обеспеченности собственными источниками	0,42	12	0,81	15	0,31	9	0,21	6
6. Коэффициент финансовой независимости	0,10	1	0,74	17	0,39	1	0,51	9,4
Класс финансового состояния (количество баллов)	IV класс (30 баллов)		II класс (81 балл)		IV класс (22,5 балла)		IV класс (27,9 баллов)	

В случае реструктуризации долгов согласно Постановлению Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52, для птицефабрик 1, 3 и 4 будет предоставлена отсрочка погашения долга на шесть лет с последующей рассрочкой погашения так же в шестилетний период. Для Птицефабрики 2 аналогичные условия погашения долгов меняются на пятилетний период.

Однако традиционная балльная оценка финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей требует корректировки, так как данные организации обладают определенной спецификой деятельности: работа с землей и животными.

При оценке имущественного и финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимо учитывать:

1. Земля и земельные угодья выступают основными средствами производства.

2. Специфична деятельность разных отраслей сельского хозяйства (земледелие, растениеводство, садоводство, тепличные хозяйства, животноводство и т. д.).

3. Так как климатические факторы оказывают главенствующее влияние на результаты деятельности сельскохозяйственных производителей, то отрасль является очень рискованной.

4. Производство является сезонным, следовательно, распределение доходов и расходов в течение года – неравномерно.

5. Производство сельскохозяйственной продукции – длительный процесс, в котором первоначальные затраты могут быть осуществлены в текущем году, а покрыты доходами только в следующем году (разведение крупного рогатого скота). В этом случае необходимо оценивать деятельность сельскохозяйственного товаропроизводителя по производственному циклу, а не по окончанию года.

6. Сельскохозяйственный товаропроизводитель обеспечивает, как правило, не только внешнего потребителя, но и старается обеспечить свое внутривладельческое потребление.

7. Для повышения производительности труда используется разнообразная сельскохозяйственная техника, использование которой также подвержено влиянию сезонности.

Таким образом, рассмотренные методики оценки финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей предусматривают расчет только показателей ликвидности и финансовой устойчивости, никоим образом не учитывая сезонность проведения работ, растянутый по времени производственный цикл и фактор неопределенности.

### **Библиографический список**

1. *Владимирова, Т. А.* Методология диагностики в управлении финансовыми ресурсами: учеб. пособие / Т. А. Владимирова, Л. А. Кондаурова. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – 124 с.

2. *Кондаурова, Л. А.* К вопросу проведения диагностики финансового состояния организации с помощью коэффицентного метода / Л. А. Кондаурова // Современные финансовые отношения : проблемы и перспективы развития : сб. ст. III Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов и магистрантов. 2016. – С.150–156.

3. *Кондаурова, Л. А.* Надежность интегральной балльной оценки финансового состояния коммерческих организаций / Л. А. Кондаурова // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития : сб. статей II Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов и магистрантов. 2016. – С. 150–156.

4. Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 «Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей».

5. Федеральный закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (ред. от 28.11.2018).

## Влияние оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов и кредиторской задолженности на финансовое положение предприятия

В данной статье раскрывается взаимосвязь эффективности использования оборотных активов и потребностей в их финансировании. Эффективное управление оборотным капиталом заключается в поддержании оптимального соотношения между уровнем оборотных активов и целесообразных источников их финансирования, что оказывает непосредственное влияние на финансовое положение предприятия.

**Ключевые слова:** оборотные активы, источники финансирования, финансово-эксплуатационная потребность.

**Abstract.** In given article opens intercoupling to efficiency of the use circulating asset and needs for their financing. Efficient management current capitals is concluded in maintenance of the optimum correlation between circulating asset and expedient source level of their financing that renders the direct influence upon financial standing of the enterprise.

**Key words:** *circulating assets, the sources of the financing, financial-working need.*

Состояние и эффективное использование оборотных активов играет немаловажную роль в обеспечении непрерывности производства и реализации продукции любого предприятия и результатах его деятельности.

Традиционно эффективность использования, как всех оборотных активов, так и отдельных их элементов, оценивается с помощью показателей оборачиваемости (количество оборотов и продолжительность одного оборота). Расчет показателей по данным бухгалтерской отчетности не дает объективной оценки, так как состояние отдельных элементов оборотных активов оказывает непосредственное влияние на время нахождения средств в обороте (излишек или дефицит производственных запасов, наличие сомнительной или просроченной дебиторской задолженности и т. д.).

Для более полной оценки необходимо сопоставление оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов между собой, а также сравнение сроков погашения дебиторских и кредиторских счетов, так как погашение долгов покупателями является по сути источником погашения обязательств по кредиторской задолженности.

Если дебиторские счета погашаются медленнее, чем происходят расчеты по кредиторским счетам, то возникает угроза финансовой устойчивости предприятия из-за потребности в дополнительных источниках финансирования текущей деятельности. Обратная ситуация

является благоприятной для предприятия, так как оно располагает свободными средствами в обороте [2].

Проведем оценку оборачиваемости оборотных активов и кредиторской задолженности на предприятии «К», одного из крупнейших в Новосибирской области предприятий мясоперерабатывающей отрасли (таблица).

**Динамика показателей оборачиваемости оборотных активов  
и кредиторской задолженности ООО «К» за 2016–2017 гг.**

Показатель	2016 г.	2017 г.	Изменение (+; –)
Оборачиваемость запасов, дни	16,33	15,09	–1,24
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	36,54	43,17	+6,63
Оборачиваемость кредиторской задолженности, дни	17,15	19,11	+1,96

Результаты расчетов показали, что исследуемое предприятие имеет неблагоприятные условия расчетов с поставщиками и покупателями: задолженность поставщикам погашается каждые 19 дней в то время, как покупатели рассчитываются почти через 44 дня. При этом в динамике замедление оборачиваемости дебиторской задолженности происходит более высокими темпами, чем кредиторской задолженности. Таким образом, предприятие испытывает недостаток средств в обороте, так как поставщикам приходится оплачивать счета чаще, чем поступают платежи от покупателей. Предприятию следует изменить систему расчетов и условия заключения контрактов с покупателями, что способствовало бы увеличению объемов продаж при неизменных средних остатках дебиторской задолженности. Другим выходом из сложившейся ситуации является изменение договорных условий с поставщиками в сторону увеличения времени между поставкой и ее оплатой.

Благоприятна ситуация, сложившаяся с запасами: запасы оборачиваются быстрее, чем дебиторская и даже кредиторская задолженность. Однако очень быстрая оборачиваемость может означать дефицит производственных запасов.

В составе активов большинства промышленных предприятий производственные запасы составляют наибольшую долю. Ускорение оборачиваемости способствует сокращению потребности в оборотном капитале, в дополнительных источниках финансирования и финансовых издержках. При стабильном спросе на продукцию создаются дополнительные условия повышения эффективности деятельности предприятия.

Оборачиваемость запасов, дебиторской и кредиторской задолженности обуславливает уровень финансово-эксплуатационной потребности предприятия, который рассчитывается как разница между суммарной величиной запасов и дебиторской задолженности и уровнем кредиторской задолженности. Финансово-эксплуатационная потребность характеризует величину дополнительных источников для обеспечения нормального кругооборота запасов и дебиторской задолженности при условии, что эти оборотные активы не покрываются величиной кредиторской задолженности. Как правило, в качестве дополнительных источников финансирования этой части текущих активов выступает собственный оборотный капитал, а при его дефиците предприятия вынуждено прибегать к внешнему заимствованию [1].

Чем ниже уровень финансово-эксплуатационной потребности, тем более благоприятно финансовое положение предприятия, тем меньшая потребность в собственных оборотных средствах.

Уровень финансово-эксплуатационной потребности зависит от следующих факторов:

- сезонность выполнения работ предусматривает создание дополнительных запасов в определенное время;
- темпы роста – расширенное воспроизводство требует дополнительного авансирования капитала в текущую деятельность;
- продолжительность производственного цикла – на предприятиях с длительным периодом производства наблюдается замедление оборачиваемости материальных ресурсов;
- более длительные сроки погашения задолженности покупателями способствуют замедлению расчетов и «омертвлению» оборотных активов в дебиторах.

Все вышеперечисленные факторы способствуют повышению уровня финансово-эксплуатационной потребности, а следовательно, в дополнительных источниках финансирования. Положительное воздействие оказывает замедление расчетов по кредиторской задолженности, например, при получении отсрочки по платежам.

Отрицательный уровень финансово-эксплуатационной потребности также благоприятен для предприятия, так как он означает, что все оборотные активы, обеспечивающие производство и реализацию продукции, полностью профинансированы за счет кредиторской задолженности и нет необходимости привлекать дополнительные источники. Однако отрицательная величина финансово-эксплуатационной потребности не всегда означает благоприятную для предприятия ситуацию вследствие следующих обстоятельств:

1. Предприятие испытывает дефицит производственных запасов.

2. В составе кредиторской задолженности имеются просроченные долги.

3. Если деятельность убыточна, то величина задолженности покупателей может быть ниже уровня кредиторской задолженности поставщикам по причине, не связанной с оборачиваемостью, а вследствие превышения затрат на производство продукции над выручкой.

Такие ситуации достаточно часто встречаются на практике, поэтому для объективной оценки финансового положения предприятия и необходимо провести корректировку балансовых данных указанных элементов оборотных активов и кредиторской задолженности. Если уровень финансово-эксплуатационной потребности по-прежнему принимает отрицательное значение, то финансовое положение предприятия действительно хорошее, а управление оборотными активами и источниками их формирования – эффективное.

Подводя итог, отметим, что финансовое положение предприятия зависит от состояния оборотных активов, от того, как быстро, средства, авансированные в операционную деятельность, обернутся в реальные деньги. Рост дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на ритмичность производства и может вызвать неплатежи самого предприятия. В то же время, создание излишних запасов сырья и материалов, заделов незавершенного производства и сверхнормативных запасов готовой продукции, требует дополнительных источников финансирования деятельности. Нарушение платежной дисциплины способствует росту кредиторской задолженности, которая с одной стороны является «бесплатным» источником финансирования оборотных активов, а с другой при неблагоприятных условиях может привести к фактическому банкротству предприятия.

### **Библиографический список**

1. Коваль, А. С. Диагностика финансового состояния предприятия как инструмент принятия решений / А. С. Коваль, Л. А. Кондаурова // Финансовые отношения : проблемы и перспективы : сб. материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. 2017. – С. 139–143.

2. Кондаурова, Л. А. Инструменты выявления резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом коммерческой организации / Л. А. Кондаурова // Проблемы и перспективы развития социально-экономических систем в условиях модернизации : сб. науч. тр. – 2009. – С. 75–80.

## Направления государственной поддержки сельского хозяйства в современных условиях развития российской экономики

В статье рассматриваются ключевые вопросы государственной поддержки финансирования сельского хозяйства в РФ.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, расходы федерального бюджета, субсидия; импортозамещение; агропромышленный комплекс.

**Abstract.** This article discusses the key issues of State support for agricultural financing in Russian Federation.

**Key words:** agriculture, costs the federal budget, the subsidy, importozameshhenie, agriculture.

Сельское хозяйство, в настоящее время, является одним из немногих быстрорастущих секторов экономики. В 2016 г. эта отрасль продемонстрировала убедительный рост производства. По данным Министерства финансов РФ, за последние три года среднегодовой темп прироста составил порядка 4 %.

Однако, сельское хозяйство является отраслью, которая не может обладать полной финансовой самостоятельностью и самодостаточностью, поскольку, напрямую зависит, как от природно-климатических условий, так и от стоимости внешних привлеченных ресурсов.

В целях помощи агропромышленному комплексу со стороны государства, осуществляется оказание финансовой помощи за счет бюджетных средств. Динамика расходов федерального бюджета на сельское хозяйство и рыболовство представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика расходов федерального бюджета РФ по разделу  
«Сельское хозяйство и рыболовство», в 2016–2017 гг.

Показатель	Факт 2016 г., млрд р.	Уд. вес, %	Факт 2017 г., млрд р.	Уд. вес, %	Отклонение 2017/2016 гг., млрд р.
Всего расходов федерального бюджета	16416,4	100,0	16420,4	100,0	+4,0
Национальная экономика	2302,1	14,0	2460,1	15,0	+158,0
В том числе: сельское хозяйство и рыболовство	203,1	1,2	214,1	1,3	+11,0

Данные табл. 1 показывают, что в финансировании сельского хозяйства и рыболовства наблюдается постепенное повышение. Так, в

2016 г. сумма составляла 203,1 млрд р., а к 2017 г. расходы федерального бюджета по этой статье находится на уровне 214,1 млрд р., т. е. на 11 млрд р. больше. В целях повышения импортозамещения целесообразно не снижать финансовую поддержку российским сельхозпроизводителям для успешного ведения хозяйства и повышения урожайности [1].

Государственная поддержка агропромышленному комплексу осуществляется в соответствии с государственной программой Российской Федерации «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [2].

Рассмотрим динамику изменений объемов финансирования данной программы за 2015–2017 гг. (табл. 2).

Таблица 2

**Объемы финансирования за 2015–2017 гг. государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, млрд р.**

Показатель	2015 г. (факт)	2016 г. (факт)	2017 г. (план)	Изменение 2017/2015 гг.
Объем финансирования – всего	222,3	218,1	215,9	-6,4

Таким образом, наблюдается снижение финансирования сельского хозяйства в 2017 г. на 6,4 млрд р. по сравнению с 2015 г. Стоит отметить, что при составлении государственной программы поддержки на 2013–2020 гг., в 2016 г. планировалось финансирование в размере 237 млрд р., на самом деле было выделено 218,1 млрд р., что также говорит о сокращении финансирования данной отрасли экономики. Следует помнить, что без соответствующего финансирования невозможно будет добиться полноценного и быстрого импортозамещения продуктов.

К тому же в 2017 г. субсидии агропромышленных комплексов (АПК) претерпели значительные изменения. Самое главное новшество – введение единой субсидии. В 2017 г. на развитие АПК правительство выделяло более 215 млрд р. Внедрена и иная схема распределения финансовых ресурсов: ранее транши направлялись на финансирование конкретных программ. С 2017 г. в регион переводится полная сумма на развитие сельского хозяйства, а субъект РФ самостоятельно определяет размер и направления использования бюджетных средств. Схема получила название «единой региональной субсидии».

С 1 января 2017 г. введена в действие новая система льготного кредитования фермеров, которая предусматривает два вида кредитов:

– инвестиционные кредиты – выдаются на срок от 2 до 15 лет, без ограничения объема кредита на заемщика;

– краткосрочные кредиты – выдаются на срок до одного года, но с ограничением объема кредита – не более 1 млрд р. на одного заемщика.

Новый механизм кредитования 2017 г. в сравнении с нормами 2016 г. представлен в табл. 3.

Таблица 3

**Механизмы льготного кредитования сельского хозяйства в РФ**

Поддержка кредитования АПК	2016 г.	2017 г.
Получатель субсидии	Сельхозпроизводитель	Кредитная организация
Цель	Возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам	Возмещение недополученных доходов по кредитам
Размер возмещения из ФБ	2/3, 80 %, 100 % ставки рефинансирования ЦБ	100 % ключевой ставки ЦБ
Ставка кредита	15–25 %	Не более 5 %
Распределение субсидий	Минсельхоз России в региональный орган АПК	Минсельхоз напрямую уполномочен. банкам
Контрагенты	Минсельхоз, Рег. орган АПК, банк	Кредитная организация (принцип одного окна)

Сообразно с данными табл. 3, механизм получения средств господдержки следующий: из федерального бюджета выделяются средства и направляются непосредственно кредитным организациям. Таким образом, российские сельхозпроизводители смогут получать кредиты по льготной ставке 5 %, согласно программе развития сельского хозяйства до 2020 г. В ближайшие годы на субсидирование процентных ставок будет выделяться 70–90 млрд р. ежегодно. Но по итогам 2017 г. можно сказать, что фермеров, которым удалось получить кредит под льготную ставку, очень мало. Поэтому Минсельхоз НСО принял решение оставить поддержку в форме субсидирования процентной ставки коммерческих кредитов на цели сельскохозяйственных мероприятий.

При старой схеме субсидирования кредитов получатель должен был сначала в полном объеме выплатить и проценты, и основной долг и только после этого мог претендовать на получение субсидии. Теперь же он должен отдать банку не более 5 % годовых. То есть раньше аграрию нужно было заработать 15–20 % прибыли, вернуть долг и ждать компенсацию, а сейчас достаточно заработать свыше 5 %, чтобы расплатиться с банком. Эластичность модели увеличилась минимум на 10 % годовых.

Нововведением является и то, что субсидии распределяются исходя из необходимости достижения целевых показателей сельхозпроизводителя. Главное требование при получении поддержки – это отсутствие задолженности перед банком, государственными социальными внебюджетными фондами и налоговой системой РФ.

Распределение субсидии на текущий год между мероприятиями осуществляется согласно постановлению Правительства Новосибирской области от 02.02.2015 № 37-п «О государственной программе Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015–2020 годы». Аналогичные постановления действуют, как правило, во всех субъектах РФ. Следует отметить, что основная проблема поддержки российских аграриев, а следовательно, и развитие отрасли, заключается в нестабильности финансирования.

### Библиографический список

1. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2016 год» от 14.12.2015 № 359-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/>

2. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 (ред. от 30.11.2018) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.minfin.ru/ru/>

3. Постановление Правительства Новосибирской области от 02.02.2015 № 37-п «О государственной программе Новосибирской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015–2020 годы».

*В. С. Князькова (БГУИР)*

### Цифровая трансформация финансовой сферы: аспект знаний и навыков сотрудников

В статье рассматриваются основные инструменты, которые могут использоваться в финансовой сфере в условиях цифровой трансформации, а также очерчивается предметная область базовых знаний сотрудников в электронных финансах.

*Ключевые слова:* электронные финансы, цифровая трансформация, знания и навыки в сфере ИКТ.

**Abstract.** The article discusses the main tools that can be used in the financial sphere in the conditions of digital transformation, and also outlines the subject area of basic knowledge of employees in electronic finance.

**Key words:** *electronic finance, digital transformation, knowledge and skills in the field of ICT.*

Цифровая трансформация затрагивает всю социально-экономическую систему, включая финансовую. Пожалуй, именно сектора финансов и страхования в настоящее время находятся в эпицентре происходящих изменений, балансируя между устоявшимися бизнес-моделями и нормативными практиками с одной стороны, и пытаясь реагировать на процессы трансформации с другой. Банковская система испытывает колоссальное давление со стороны цифровых технологий. По статистике, банковские приложения в 90 % случаев используются для проверки баланса счета. Ведущие игроки на цифровом рынке – компании Google и Apple – пытаются удалить банк из цепочки «продавец-покупатель». Крупнейшая дебетовая электронная платежная система PayPal в настоящее время имеет рыночную капитализацию, которая сравнима с капитализацией 40 крупнейших мировых банков, опередив пять ведущих европейских банков.

Исторически сложилось так, что у финансовых организаций есть большой опыт управления изменениями. Цифровая трансформация предоставляет возможности, которых ранее не существовало. Главным образом, это возможность исследовать огромное количество информации, делать это быстро и распространять знания там, где это необходимо. Специалисты компании Deloitte выделяют семь основных направлений развития цифровых технологий, которые имеют решающее значение для преобразований в финансовом секторе. Это облачные технологии, роботизация, визуализация, аналитика данных, когнитивные вычисления, вычисления в оперативной памяти и блокчейн.

*Облачные технологии.* В настоящее время в так называемые облака чаще всего переносят следующие бизнес-процессы: электронную почту, CRM и хранение данных. Наибольшая эффективность от внедрения облачных технологий в банковской сфере ожидается по следующим направлениям: управление бизнес-процессами, бизнес-аналитика и управление контентом; архивирование и поиск информации, архивирование электронной почты, защита электронной почты; деятельность бэк-офиса (например, карточный процессинг); различные виды обработки платежей и их консолидация; управление рисками; корпоративные порталы; XTPS – платформы экстремальной обработки транзакций – например, создание условий сделок «в облаке» через XTP; управление идентификацией; корпоративный CRM; отчетность по потребительским кредитам и автоматизация продаж; системы клиентской поддержки; розничный бизнес и торговля на бирже, обмен валюты; хранение данных и резервное копирование и пр.

*Роботизация и автоматизация* коренным образом изменили производственные системы во всем мире. Роботизация представляет собой программные продукты, которые используются для автоматизации выполнения повторяющихся, рутинных задач и процессов.

*Визуализация данных.* Сегодня рядовой пользователь буквально утопает в огромном массиве информации и данных. Компаниям необходимы методы и инструменты, которые позволяют как сотрудникам, так и клиентам быстрее расшифровать все больший объем доступных данных. Инструменты визуализации призваны создавать специальные визуальные метрики, которые легко понятны большинству людей, что позволяет эффективнее донести необходимую информацию до реципиента.

*Аналитика данных.* Эффективное планирование, прогнозирование и анализ рентабельности много значат для бизнес-лидеров. Цифровые технологии значительно расширили возможности обработки и анализа данных, стали активно использоваться в качестве инструменты финансового управления во всем мире. Именно банки и страховые организации являются одними из самых клиентоориентированных организаций. Объем накопленной ведущими компаниями данной отрасли информации о клиентах исчисляется в петабайтах (10<sup>15</sup> байт). Современные технологии анализа данных (например, Big Data) дает инструменты для сбора информации о клиенте, предоставляет возможность автоматически формировать для него предложения исходя из их индивидуальных потребностей и ограничений, а также использовать эту информацию для точной оценки платежеспособности человека.

*Когнитивные вычисления* – это общий термин, который включает в себя машинное обучение (способность компьютерных систем повышать свою производительность независимо от воздействия данных, результатов и обратной связи, а также без необходимости следовать инструкциям, получаемым извне); распознавание речи (способность точно расшифровывать и понимать человеческую речь, а также способность компьютеров работать с текстом так же, как люди, в том числе создавать его); компьютерное зрение (способность компьютеров идентифицировать объекты, панорамы и действия в естественных визуальных средах).

*Вычисления в оперативной памяти* представляют собой высокопроизводительные распределенные системы, предназначенные для хранения и обработки данных в оперативной памяти в реальном времени. Технологии вычислений в оперативной памяти ускоряют обработку больших объемов данных.

*Блокчейн* предлагает хранение неизменных записей данных транзакций через распределенные сети. Система сохраняет всю историю транзакций, что делает невозможным их подделку либо изменение. Блокчейн также позволяет передавать значение одноранговой сети, потенциально устраняя необходимость в посредниках. Кроме того, программируемые контракты, инициируемые событием, также известны как интеллектуальные контракты, могут быть сохранены и исполнены при помощи данной технологии.

Для эффективного внедрения данных технологий прежде всего требуются кадры, которые обладают требуемыми знаниями и навыками. Отличительной особенностью современного общества является то, что, наверное, любая профессиональная деятельность помимо специальных навыков требует от сотрудника определенного уровня навыков в сфере ИКТ.

Для оценки готовности населения стран ОЭСР к цифровой трансформации было проведено исследование, целью которого было оценить знания и навыки в ИКТ-сфере. Результаты были получены следующие. В среднем более 50 % взрослого населения в 28 странах ОЭСР либо не умеют пользоваться компьютером, либо могут выполнять только самые простые технические задачи, например, работать с электронной почтой или просматривать веб-страницы в Интернете. В среднем более 40 % тех респондентов, кто использует программное обеспечение на работе, не имеют навыки, необходимые для эффективного использования цифровых технологий.

Страны Евросоюза принимают определенные шаги, направленные на повышение грамотности, в том числе грамотности в сфере ИКТ. К примеру, Программа повышения квалификации (Upskilling Pathways Initiative), принятая в 2016 г., позволяет взрослым, которые не научились читать, писать, считать или не приобрели цифровые навыки в школе, сделать это во взрослой жизни. Созданная в 2016 г. коалиция «Цифровые навыки и рабочие места» объединяет государства-члены, компании, некоммерческие организации и учреждения образования для устранения нехватки цифровых навыков у жителей Европы. Менее чем через год члены Коалиции обучили более семи миллионов европейцев. В 2017 г. была запущена программа «Обучение цифровым возможностям» (Digital Opportunity Traineeship), которая предоставит порядка 6 000 человек практический опыт в таких областях, как кибербезопасность, аналитика данных, квантовый или искусственный интеллект, а также программирование и разработка программного обеспечения. Под эгидой Европейской комиссии проходит Неделя программного года ЕС, в рамках которой волонтеры обучают всех желающих основам программирования. В 2016 г. в дан-

ном мероприятии приняли участие около 970 000 человек в более чем 50 странах Европы.

Таким образом, успех цифровых преобразований всего общества, в том числе финансовой сферы, во многом зависит знаний и навыков людей в сфере информационно-коммуникационных технологий. Страны ЕС разработали и внедряют в жизнь образовательные программы, направленные на устранение разрыва между существующим уровнем знаний и требуемым. Отметим, что в России в рамках программы «Цифровая экономика» также разработаны ряд проектов по обучению и повышению грамотности населения в сфере ИКТ, в частности, в области информационной безопасности. Тем не менее требуется разработка комплексного подхода, который бы охватывал весь образовательный процесс в сфере ИКТ начиная от получения знаний, оценки их уровня, оценки эффективности их использования в течение всей жизни, то есть представлял собой по сути непрерывный процесс постоянного совершенствования уровня знаний и навыков населения.

### **Библиографический список**

1. *Acemoglu, D.* Technical Change, Inequality, and the Labor Market // Journal of Economic Literature, 2002. Vol. 40, № 1. P. 7–72.

2. *Autor, D.* The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration // The Quarterly Journal of Economics, 2003. – Vol. 118. – № 4. – P. 1279–1333.

3. *Schleicher, A.* PIAAC: A New Strategy for Assessing Adult Competencies // International Review of Education, 2008. Vol. 54, № 5. – P. 627–650.

4. *Казаков, Р. И.* Технологии Big Data в управлении крупными банками / Р. И. Казаков // Бизнес-образование в экономике знаний. 2015. – № 2(2). – С. 19–22.

*Т. Б. Кувалдина (ОмГУПС, Омск)*

### **Учет и экономический анализ на службе технических специалистов**

В статье высказывается мнение о необходимости корректировки системы подготовки инженеров путем расширения образовательных программ технических вузов за счет введения в них таких дисциплин, как «Управленческий учет», «Управленческий и финансовый анализ» или «Технико-экономический анализ», способных вооружить инженеров знаниями в области учета, расчета и анализа показателей, необходимых им для решения своих профессиональных задач.

**Ключевые слова:** *учет, управленческий учет, анализ, экономический анализ, технико-экономический анализ, расчет показателей, бухгалтерская отчетность, баланс, отчет о финансовых результатах.*

**Abstract.** The article expresses the opinion on the introduction of changes in the system of training of engineering and technical personnel, the introduction of the

disciplines «Management accounting», «Management and financial analysis» or «Technical and economic analysis» in the educational program (OP) of technical Universities, capable of equipping engineers with knowledge in the field of accounting, calculation and analysis of indicators necessary for them to solve their professional tasks.

**Key words:** *accounting, management accounting, analysis, economic analysis, technical and economic analysis, calculation of indicators, financial statements, balance sheet, report on financial results.*

С точки зрения технических специалистов учет, анализ основных показателей деятельности коммерческой организации – дело весьма сложное. Проблемы в понимании возникают, прежде всего, из-за того, что инженеры не обладают необходимыми компетенциями в области учета, технико-экономического и финансового анализа. Об этом свидетельствует проведенное автором исследование, результаты которого нашли свое отражение в статьях «Производственный учет, ориентированный на интересы инженерно-технических специалистов», «Анализ и расчет показателей, ориентированные на потребности инженерно-технических специалистов», опубликованных в 2018 г. журнале «Экономические и гуманитарные науки» [4, 5]. Мониторинг учебных планов двух технических образовательных организаций, а именно ФГБОУ ВО «Омский государственный технический университет» (ОмГТУ) и ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный технический университет» (НГТУ), позволил сделать вывод о том, что при реализации образовательных программ по направлениям: 11.03.04 «Электроника и наноэлектроника (промышленная электроника)», 12.03.01 «Приборостроение (приборы и методы контроля качества и диагностики)», 11.03.03 «Конструирование и технология электронных средств (уровень бакалавриата)» в образовательный процесс необходимо ввести дисциплины управленческого учета и анализа для формирования у обучающихся компетенций, позволяющих принимать качественные управленческие решения.

В реализуемых учебных планах практически единственной экономической дисциплиной является «Экономика», которая дает будущим бакалаврам знания, умения и навыки владения основными категориями, закономерностями и принципами функционирования и развития экономических систем и экономических процессов на макро- и микроэкономическом уровнях, а также общими подходами к формированию производственных затрат на изготовление продукции (работ, услуг), но не управления затратами. При таком подходе будущие инженеры не будут обладать знаниями, умениями и навыками в области учета и анализа, что необходимо им в будущем в практической работе.

Следует отметить, что данные управленческого учета и результаты анализа основных экономических показателей деятельности организации в целом и отдельных его подразделений служат в первую очередь удовлетворению внутренних информационных потребностей предприятия. Анализ интерпретирует данные о фактическом успехе или неудачах экономического субъекта, вскрывает причины этих неудач. Сведения о достигнутых результатах, прежде всего, необходимы аппарату управления, а также техническим специалистам, занимающимся проектированием, конструированием и разработкой новых продуктов.

В целях внутреннего управления финансово-хозяйственной деятельностью организации используется, в первую очередь, бухгалтерская (финансовая) отчетность, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, которые формируются на основе правил внешнего, т. е. бухгалтерского финансового учета. Бухгалтерский баланс (ББ) и отчет о финансовых результатах (ОФР) – это единственные отчетные формы на предприятии, которые содержат данные, необходимые для анализа, по различным группам: активы, обязательства, капитал, доходы и расходы. О значимости этих форм бухгалтерской отчетности говорят многие отечественные ученые-экономисты. Так, например, ученые В. А. Полтавцев, П. А. Стариков полагают, что «именно бухгалтерский баланс является информационной базой анализа, дающей возможность рассчитать показатели, в полной мере отражающие финансовое положение предприятия. Тщательное изучение бухгалтерского баланса раскрывает причины достигнутых успехов и недостатков в работе предприятия. Кроме того, оно помогает наметить пути совершенствования его деятельности» [8]. Той же позиции придерживаются доценты Л. М. Куприянова, И. В. Осипова [7].

Такие показатели, как доходы, расходы, затраты экономического субъекта содержатся в управленческой отчетности, используемой внутри организации и имеющей статус закрытой отчетности. Однако только ББ и ОФР включают в себя все данные в удобном читаемом виде с указанием промежуточных сумм. В качестве недостатка можно отметить тот факт, что сведения в ББ и ОФР раскрываются в обобщенном виде, без детализации отдельных показателей, что порой затрудняет проведение технико-экономического и финансового анализа. Поэтому при расчете основных показателей данные ОФР должны быть перегруппированы и сориентированы на производственный результат, который образуется путем корректировки выручки на суммы, связанные с изменением запасов, стоимость производства для собственного потребления, учтенного в качестве активов на балансе (например, собственные полуфабрикаты), сумму материальных и

управленческих затрат, амортизации и прочих доходов и расходов, включая проценты, подлежащие к уплате и получению.

Кроме производственного результата важным предметом анализа для технических специалистов, на наш взгляд, является денежный поток, т. е. притоки и оттоки денежных средств по видам деятельности. Поскольку информация о денежном потоке позволяет делать вывод о финансовых возможностях предприятия.

Анализ предпринимательской деятельности должен осуществляться, как правило, по трем направлениям: оценка отчетного периода с качественной стороны; расчет основных показателей деятельности и качественная их оценка; сравнительный анализ рассчитанных показателей с данными других экономических субъектов и качественная оценка результатов сравнения.

При оценке данных отчетного периода с качественной стороны никакие показатели не рассчитываются. Этот анализ можно сравнить с анализом сильных и слабых сторон экономического субъекта. В результате специалисты могут сформировать альтернативные варианты своих действий на будущее.

Используя данные бухгалтерского (управленческого и финансового) учета, можно определить множество различных показателей, на базе которых можно судить об эффективности деятельности организации. Расчет таких показателей обогащает ранее проведенный качественный анализ отчетного периода. К показателям, которые возможно рассчитать по данным ББ и ОФР можно отнести, например: коэффициент автономии (финансовой независимости); коэффициент покрытия капитала; оборачиваемость задолженности дебиторской; оборачиваемость задолженности кредиторской; оборачиваемость запасов; фондоемкость; фондоотдача; фондовооруженность и др.

На основе данных бухгалтерского баланса, могут быть рассчитаны основные показатели, касающиеся структуры активов и капитала (рисунок).

Структура капитала каждой организации зависит от отраслевой принадлежности предприятия, его размеров, видов деятельности, формы собственности, финансовых возможностей, готовности руководства компании идти на риск и т. д. Если связать данные бухгалтерского баланса между собой, можно получить важные основные экономические показатели. В многочисленной учебной и монографической литературе показано, как и на какой основе могут быть рассчитаны эти показатели. Например, следует порекомендовать учебник, подготовленный профессором Н. А. Казаковой [2], в котором обобщены существующие подходы к интерпретации и содержанию финансового анализа, а также раскрыты новые, предлагаемые автором.

Интересен учебник под редакцией Т. И. Григорьевой [1], в котором представлен материал, позволяющий аппарату управлению освоить компетенции по экономическому чтению финансовой отчетности с целью аргументации принятия управленческих решений на краткосрочную перспективу.

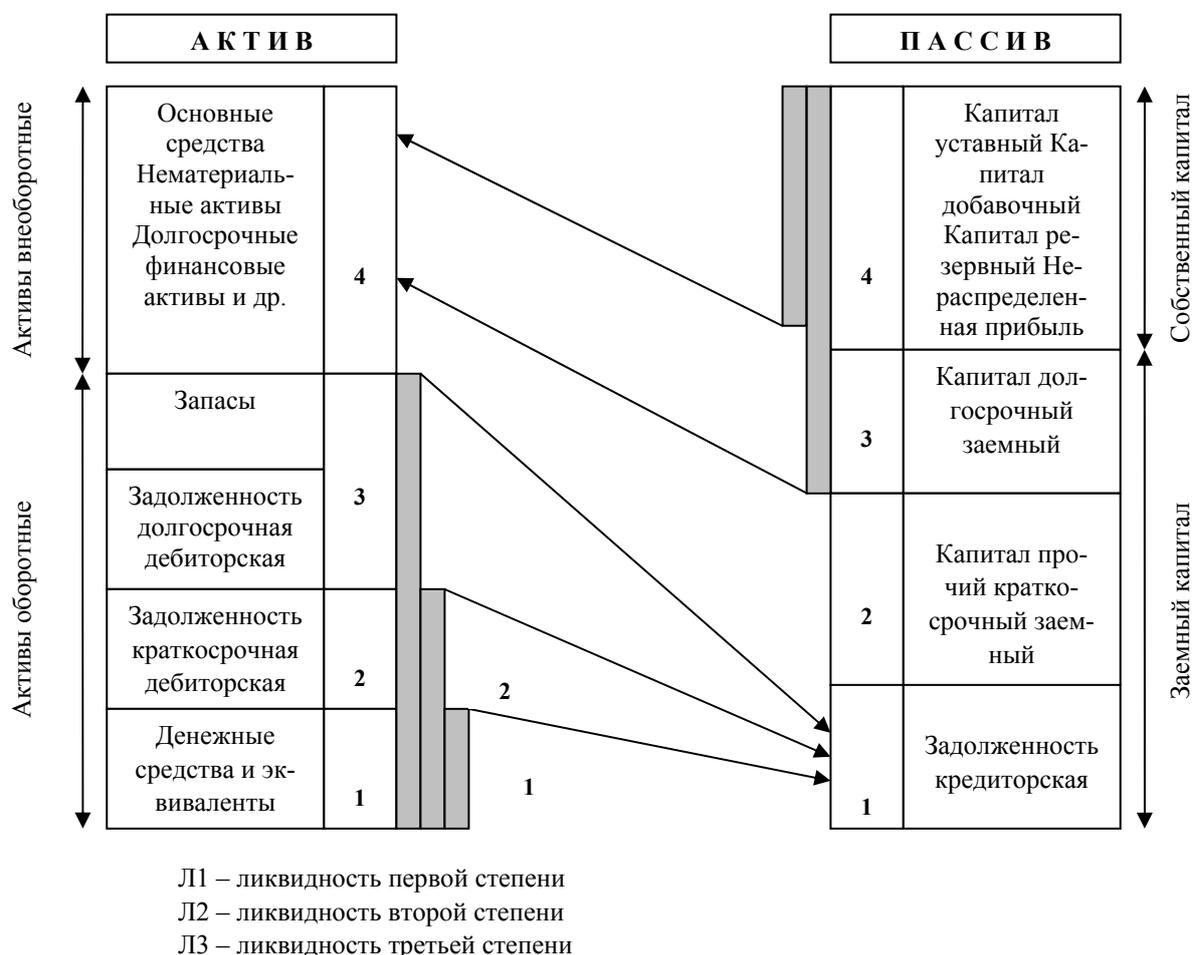


Схема анализа баланса путем установления связей между его позициями [4]

Для инженеров наибольший интерес, как правило, представляют показатели, которые рассчитываются без учета данных ББ и ОФР. Например, техническим специалистам, занимающимся проектированием, конструированием и разработкой новых продуктов необходима информация о наукоемкости, расходах на каждый вид конструкции или создаваемой модели, отношении новых или адаптированных конструкций в процентах к общей сумме расходов и др. Инженерам, занятым непосредственно на производстве, важны сведения о портфеле заказов, количестве производимой продукции по видам и по стоимости, загрузке оборудования, уровне брака, занятости на производстве и др. Поэтому в технических подразделениях, в целях разграничения зон ответственности, может быть разработан собственный регламент по расчету основных показателей, необходимых им для работы.

## Библиографический список

1. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т. И. Григорьева. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 486 с.
2. Казакова, Н. А. Финансовый анализ : учебник и практикум / Н. А. Казакова. – М. : Изд-во Юрайт, 2015. – 539 с.
3. Кувалдина, Т. Б. Управленческий учет для инженерно-технических специалистов: сущность и необходимость / Т. Б. Кувалдина // Международный бухгалтерский учет. 2015. – № 14 (356). – С. 2–15.
4. Кувалдина, Т. Б. Производственный учет, ориентированный на интересы инженерно-технических специалистов / Т. Б. Кувалдина // Экономические и гуманитарные науки. 2018. – № 2 (313). – С. 36–43.
5. Кувалдина, Т. Б. Анализ и расчет показателей, ориентированные на потребности инженерно-технических специалистов / Т. Б. Кувалдина // Экономические и гуманитарные науки. 2018. № 6 (317). – С. 41–48.
6. Кувалдина, Т. Б. Финансовые ковенанты: что нужно знать бухгалтеру? / Т. Б. Кувалдина // Бухгалтерский учет. 2015. – № 11. – С. 136–143.
7. Куприянова, Л. М. Бухгалтерский баланс – важнейший источник информации для оценки развития бизнеса / Л. М. Куприянова, И. В. Осипова // Международный бухгалтерский учет. 2015. – № 22 (364). – С. 40–55.
8. Полтавцев, В. А. Бухгалтерский баланс как источник информации для финансового анализа / В. А. Полтавцев, П. А. Стариков // Электронный научно-методический журнал Омского ГАУ. 2017. – № 3 (11). – С. 21.
9. Супрунова, Е. А. Оценка риска невостребованности данных учета менеджерами различных уровней управления // Управленческий учет. 2017. – № 12. – С. 3–10.
10. Супрунова, Е. А. Бухгалтерский учет для менеджеров или оценка риска невостребованности данных бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2018. – Т. 21. – № 1(439). – С. 54–64.

*И. Г. Кузнецова (ФГБОУ ВО Новосибирский ГАУ, Новосибирск)*

## Состояние и тенденции формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве

В статье рассматривается проблема формирования человеческого капитала в сельскохозяйственной отрасли Новосибирской области. Выявлены основные препятствующие факторы. Произведен анализ сформированного человеческого капитала.

**Ключевые слова:** *человеческий капитал, образование, миграция, рождаемость, сельское хозяйство, консолидированный бюджет.*

**Annotation.** The article deals with the problem of capital formation in the agricultural sector of the Novosibirsk region. The main obstacles are identified. The analysis of the generated human capital.

**Key words:** *human capital, education, migration, fertility, agriculture, consolidated budget.*

В данной статье автором рассматривается проблема формирования человеческого капитала в сельскохозяйственной отрасли. Данной тематике посвящены труды С. А. Шелковников, Е. В. Рудого, А. Т. Стадника, А. В. Корицкого и других [4, 7, 8].

Вместе с тем вопросы формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве освещены в недостаточной степени и требуют дальнейшего углубленного рассмотрения.

Агропромышленный комплекс является стратегической отраслью хозяйственной деятельности, от слаженного функционирования которого зависит национальная продовольственная безопасность всего государства. Финансирование отрасли по остаточному признаку крайне негативно отражается на качестве жизни сельских жителей и отрицательно сказывается на достижении целей и задач стратегии социально-экономического развития Новосибирской области до 2020 г. [1, 2].

Структура государственных расходов консолидированного бюджета Новосибирской области наглядно иллюстрирует низкий удельный вес расходов на сельскохозяйственную отрасль. В 2016 г. доля расходов составила 3,4 % [9] (табл. 1).

*Таблица 1*

**Состав и структура расходов консолидированного территориального бюджета Новосибирской области, %**

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Сельское хозяйство	2,7	2,9	2,9	3,0	3,1	3,4
Образование	26,4	29,3	31,3	31,7	32,7	32,1
Социальная политика	16,9	16,5	15,4	16,1	16,7	18,1
Здравоохранение	16,6	16,5	13,5	13,6	15,6	15,1
ЖКХ	13,4	7,9	9,4	8,2	6,7	5,4
Культура	4,2	4,4	4,2	4,0	3,0	4,2

В условиях, сложившихся на сегодняшний день в Новосибирской области значительно возрастает число убыточных сельскохозяйственных организаций. Динамика изменения их числа представлена на рис. 1 [9].

Как известно сельское хозяйство является отраслью, отличающейся сложными условиями труда, зависимостью от «капризов» природы, трудоемкостью, сезонностью, отсутствием собственного жилья, низкой развитостью социальной инфраструктуры и недостаточной оплатой труда работников.

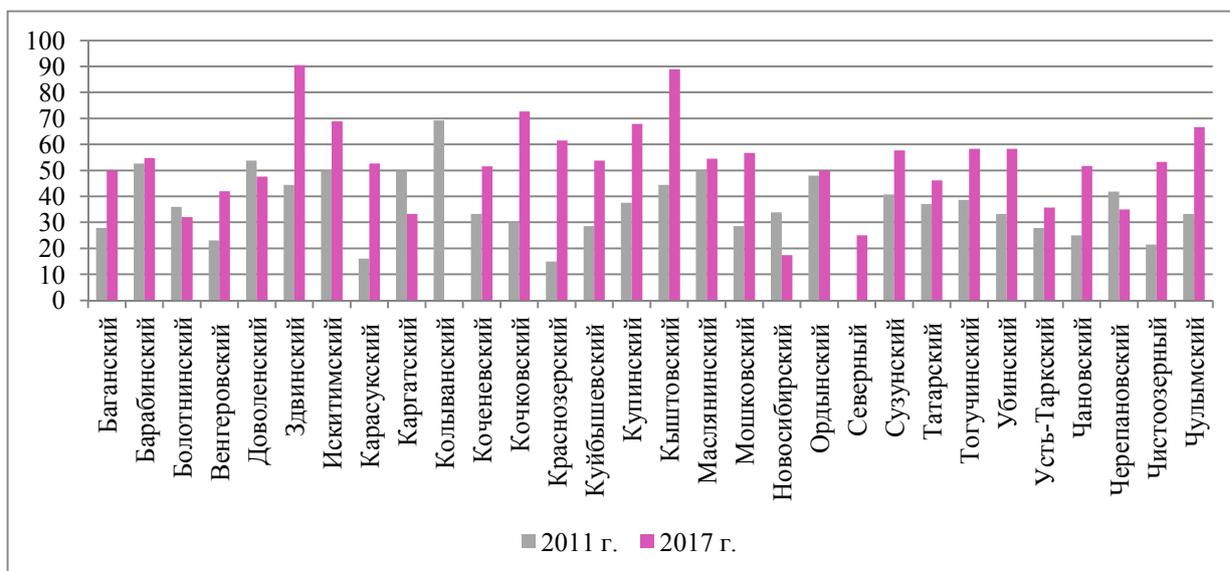


Рис. 1. Динамика количества убыточных организаций в Новосибирской области

Главным негативным последствием последней особенности является низкая материальная заинтересованность работников в производственной деятельности, что приводит к большому оттоку молодых и перспективных молодых людей из сельской местности. Данными, характеризующими данный факт является значительное снижение численности сельского населения (табл. 2) [5].

Таблица 2

**Основные демографические показатели Новосибирской области,  
тыс. чел.**

Население	Годы						
	1997	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всего	2724,0	2709,5	2731,2	2746,2	2762,2	2779,6	2788,8
В том числе:							
Городское	2013,0	2110,0	2135,9	2156,8	2179,9	2193,8	2204,3
Сельское	710,96	599,5	595,3	590,0	587,4	585,8	584,5
Удельный вес в общей численности населения, %							
Городское	73,9	77,9	78,2	78,5	78,9	78,9	79,1
Сельское	26,1	22,1	21,8	21,5	21,1	21,1	20,9

Многолетний мониторинг органов государственной статистики количественных показателей человеческого капитала в условиях сложных климатических условий показывает, что к 2036 г. удельный вес людей, проживающих в сельской местности региона, составит не более 15 %.

Еще несколько веков назад съезд отечественных деятелей в области технического и профессионального образования отметил тот факт, что «...выпускники сельскохозяйственных школ не работают по специальности в сельском хозяйстве, а стараются всячески уклонить-

ся от работы в селе, занять малооплачиваемые должности чиновников... » [3].

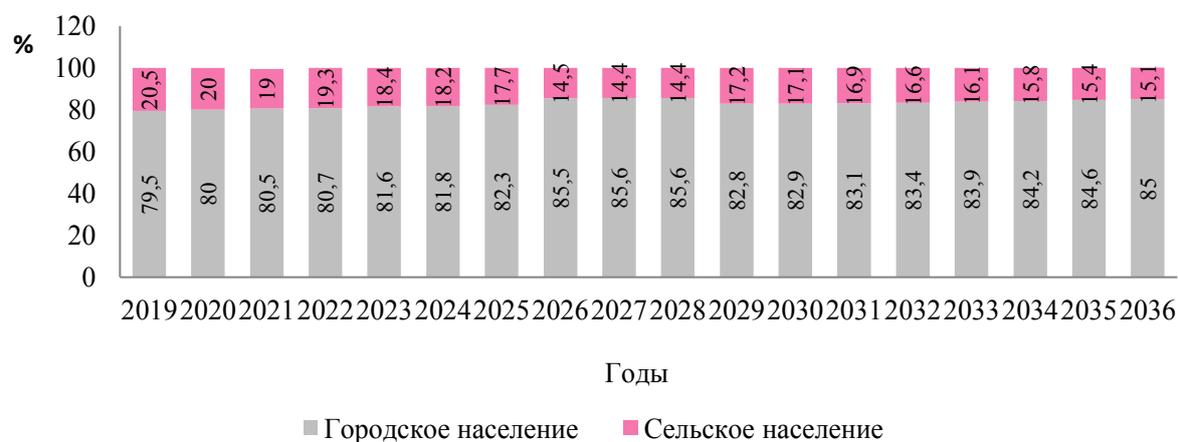


Рис. 2. Прогнозные значения изменения городского и сельского населения Новосибирской области, %

Согласно официальным данным большинство выпускников в качестве места работы выбирают другие сферы деятельности (табл. 3).

Таблица 3

#### Трудоустройство выпускников ФГБОУ ВО «Новосибирский ГАУ»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Всего выпускников, обучающихся за счет средств Федерального бюджета	606	588	808	479	456	421
Трудоустроены:						
АПК	309	213	368	145	122	114
органы власти	5	29	50	7	11	8
социальная инфраструктура	18	51	23	19	28	15
НИИ	8	42	24	31	43	34
другие организации сферы сельского хозяйства	73	76	113	106	73	55
образование	21	19	15	14	17	15
другое	36	49	19	49	53	76
состоят в службе занятости	17	8	10	3	5	7
призваны в армию	53	44	73	33	31	29
продолжают обучение	44	42	109	59	59	57
находятся в декрете	22	15	4	13	14	11

Аналогичная ситуация характерна и для реалий сегодняшнего дня. Так, проведенное в Новосибирском государственном аграрном университете выборочное анкетирование выпускников показало, что только 30 % выпускников выберут сельскохозяйственную отрасль в качестве последующего места работы. Результаты исследования показали, что 70 % выпускников желают остаться в городе для дальней-

шего трудоустройства, средняя ожидаемая заработная плата составляет не менее 40 тыс. р.;

– 64 % респондентов заявили о готовности работать там, где больше заработная плата, вне зависимости от сферы деятельности.

На вопрос: «Готовы ли вы переехать в сельскую местность?» – 40 % респондентов дали положительный ответ.

На вопрос: «Почему вы не хотели бы поехать работать в сельскую местность?» – ответы расположились следующим образом: 30 % – низкая заработная плата, 26 % – отсутствие подходящей работы, 18 % – отсутствие карьерного роста, 26 % – неразвитость социальной инфраструктуры.

Необходимо отметить, что уровень доходов работников сельского хозяйства действительно в несколько раз меньше, чем в других отраслях экономики. Несмотря на то, что номинальная заработная плата за рассматриваемый период имеет положительную динамику, темпы роста реальной заработной платы остаются на низком уровне. Рассмотрение заработной платы показывает, что в более отдаленных районах заработная плата значительно отстает от районов, находящихся вблизи регионального центра. Так, наиболее «благополучными» районами можно считать Новосибирский (30 669 р.), Маслянинский (23 486 р.) и Ордынский районы (25 576 р.). Отставание в заработной плате между муниципальными районами составляет до двух раз. Наименьшее значение заработной платы наблюдается в Кыштовском (10 480 р.), Барабинском районе (8 861 р.) и Здвинском (10 732,7 р.) [9].

Подводя итог, автором предлагается в целях привлечения молодежи в сельскую местность и дальнейшего ее закрепления осуществлять ряд мероприятий государственной поддержки, осуществив взаимодействие между государственными органами власти и работодателями [5].

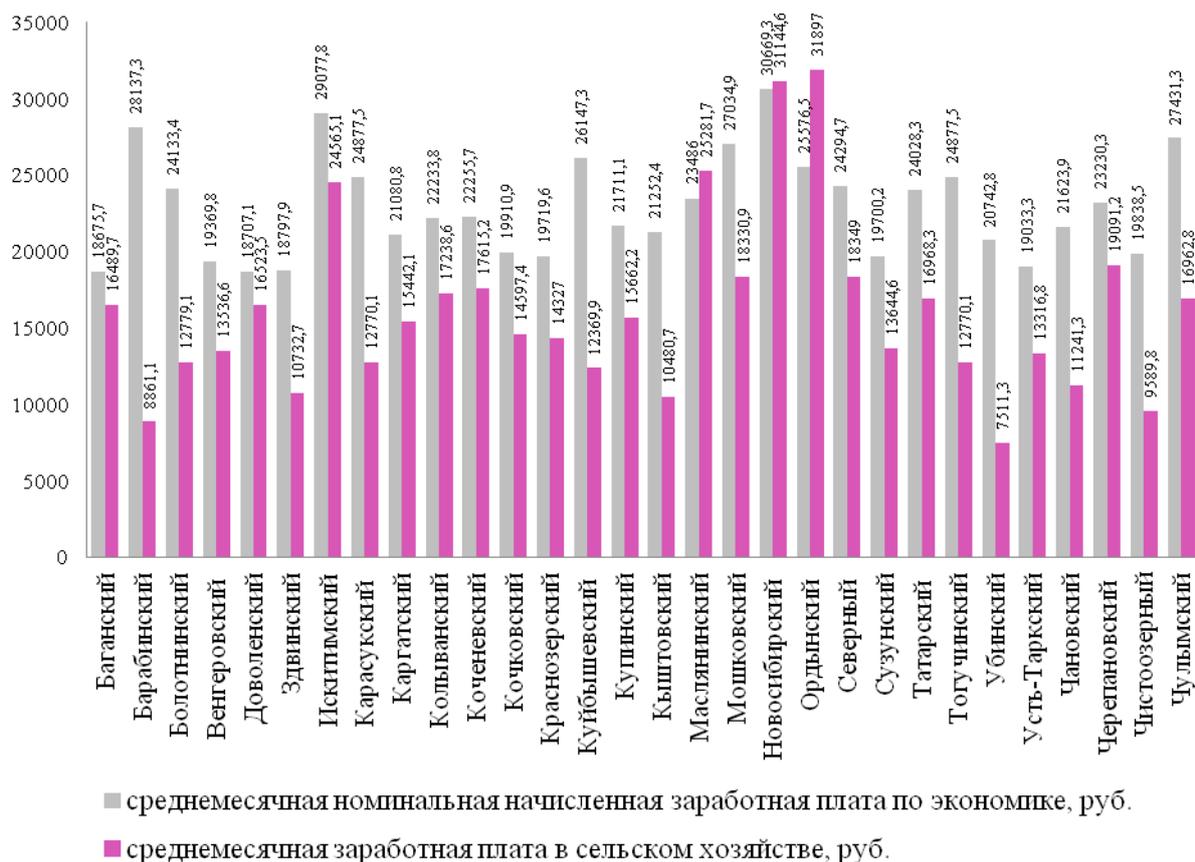


Рис. 3. Размер средней оплаты труда в муниципальных районах Новосибирской области, 2016 г.

### Библиографический список

1. Концепция развития образования и эффективного использования кадрового потенциала Новосибирской области на период до 2015 года № 270 [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/5434768> (дата обращения: 12.11.2018 г.).
2. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc](http://www.consultant.ru/document/cons_doc) (дата обращения: 10.11.2018 г.).
3. Кооперация. Страницы истории. В 3 т. Т. 1. Избранные труды российских экономистов, общественных деятелей, кооператоров-практиков. В 3 кн. Кн. 1. 30–40-е годы XIX – начало XX в. – М.: Наука, 1999. – 768 с.
4. Корицкий, А. В. Велика ли отдача от человеческого капитала / А. В. Корицкий // ЭКО, 2018. – № 2 (524). – С. 35–47.
5. Кузнецова, И. Г. Влияние демографических факторов на формирование человеческого капитала в сельском хозяйстве Новосибирской области / И. Г. Кузнецова // Проблемы и перспективы развития экономики и права в современных условиях: сб. науч. тр. – Горно-Алтайск, 2016. – С. 47–51.
6. Кузнецова, И. Г. Проблемы формирования человеческого капитала в сельской местности региона / И. Г. Кузнецова // International Scientific and Practical Conference «WORLD SCIENCE» (Scientific and Practical Results in 2015/ Prospects for Their Development. – Abu-Dhabi, 2016. – №1 (5), vol. 1. – P. 39–43.

7. Кузнецова, И. Г. Опыт сельскохозяйственного образования в зарубежных странах / И. Г. Кузнецова, С.А. Шелковников, Д. А. Черненко, Н. В Петухова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – № 7. – С. 196–199.

8. Рудой, Е. В. Ключевые изменения государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли в РФ / Е. В. Рудой, И. С. Поддueva // Экономика сельского хозяйства России, 2018. – № 1. – С. 2-11.

9. Финансовое состояние организаций малого бизнеса Новосибирской области. – 2017: Территориальный орган Росстата по Новосибирской области. – Новосибирск, 2017. – С. 47.

*В. А. Ларионов (СГУПС, Новосибирск)*

## **Эффективность целевых программ развития физической культуры и спорта**

В статье проведена оценка эффективности реализации целевых программ по развитию физической культуры и спорта в Сибирском федеральном округе на основе анализа выполнения целевых индикаторов региональных целевых программ в области физической культуры и спорта. В качестве объекта анализа выбран целевой индикатор «Доля учащихся и студентов, систематически занимающихся физкультурой и спортом».

*Ключевые слова:* целевые индикаторы, студенты, финансирование, регион.

**Abstract.** The following article deals with the effectiveness of the implementation of the target programs for the development of physical education and sports in the Siberian Federal District based on the analysis of the implementation of the target indicators of regional target programs in the field of physical education and sport. The target indicator “The proportion of pupils and students that are systematically engaged in physical education and sport” was chosen as the object of the analysis.

**Key words:** target indicators, students, financing, region.

Современное состояние функционирования отечественной финансовой системы требует повышения прозрачности в процессах формирования и использования публичных финансов ввиду несопоставимости перераспределения национального продукта и полученных социально-экономических эффектов. Традиционные инструменты повышения эффективности использования бюджетных средств на сегодняшний день практически себя исчерпали, а, следовательно, не способны обеспечить решение существующих проблем несбалансированности бюджетов (как федерального, так региональных и местных), как следствие – низкое качество услуг, оказываемых органами публичного управления.

Интеграция нашей страны в мировое сообщество предусматривает модернизацию национальной финансовой системы, все звенья и сферы которой должны функционировать на рыночных принципах; гармонизацию финансового законодательства в соответствии с международными критериями и требованиями.

При этом одной из важных предпосылок вхождения России в мировое пространство является реформирование бюджетного процесса. Речь идет о переходе на среднесрочное бюджетное планирование, ориентированное на результат, главным инструментом которого является программно-целевой метод управления, – по своей сути он устраняет недостатки затратной модели формирования бюджетов и служит эффективным механизмом организации бюджетных расходов, то есть обеспечивает достижение максимального результата с меньшими затратами.

Расходы на развитие физкультуры и спорта финансируются за счет бюджетных ассигнований из всех бюджетов бюджетной системы РФ. В последние годы наиболее актуальным является программно-целевой метод финансирования государственных расходов. В рамках управления государственными бюджетными средствами оценка степени достижения целей и решения задач целевых программ рассматриваемых субъектов производится путем сопоставления фактически достигнутых значений индикаторов целевой программы и плановых значений. Многими экономистами признается важность управления государственными финансовыми ресурсами как основы эффективного развития экономики.

Достижение поставленных в государственных программах задач в сфере финансирования физической культуры и спорта возможно при эффективном использовании бюджетных средств [3].

В рамках данного исследования проведен анализ реализации целевых программ развития физической культуры и спорта в субъектах РФ Сибирского федерального округа по одному из указанных в государственных программах индикатору (таблица).

Проведенный анализ исполнения государственных программ в сфере развития физической культуры и спорта показал, что по большинству субъектов РФ наблюдается несоответствие между плановыми и фактическими значениями выбранного в рамках данного исследования целевого индикатора.

По большинству рассмотренных субъектов Федерации планируемые значения целевого индикатора, отражающего степень занятий спортом и физкультурой среди студентов и учащихся, ниже фактических значений.

**Исполнение целевого индикатора «Доля учащихся и студентов,  
систематически занимающихся физкультурой и спортом»  
по регионам Сибирского федерального округа за 2015–2017 гг., %**

Субъект РФ	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	План	Отчет	План	Отчет	План	Отчет
Республика Алтай	21,40	19,47	22,00	21,12	24,50	24,26
Республика Бурятия	30,60	27,85	33,10	31,78	35,60	35,24
Республика Тыва	31,50	28,67	33,50	32,16	35,50	35,15
Республика Хакасия	32,50	29,58	34,20	32,83	35,30	34,95
Алтайский край	35,50	32,31	35,50	34,08	39,00	38,61
Забайкальский край	28,50	25,94	29,00	27,84	30,00	29,10
Красноярский край	30,50	27,76	32,50	31,20	35,10	34,75
Иркутская область	21,60	19,66	23,00	22,08	25,50	25,25
Кемеровская область	34,90	31,76	36,00	34,56	38,50	38,12
Новосибирская область	32,60	29,67	32,90	31,58	34,70	34,35
Омская область	32,50	29,58	35,00	33,60	37,00	36,63
Томская область	21,50	19,57	23,00	22,08	25,50	25,25

Несоответствие плановых и отчетных данных свидетельствует о наличии проблем в данной предметной области: либо некачественное планирование целевых индикаторов, либо отсутствие необходимых условий для молодежи, желающей заниматься физической культурой (спортом). Комплексная оценка эффективности реализации целевых программ раскрыта во всех госпрограммах анализируемых субъектов Федерации, но при этом не во всех государственных программах имеются формулы расчета и критерии оценки их эффективности.

Как правило, в бюджетах бюджетной системы РФ ключевая роль при распределении финансовых ресурсов отводится спорту высших достижений, однако массовый спорт зачастую не находится в числе приоритетных статей бюджетных расходов. Бюджеты выступают как инструменты межрегионального перераспределения общегосударственных средств, спецификой которых является финансирование преимущественно социально значимых расходов. Кроме средств федерального правительства значительная часть расходов на физкультуру и спорт осуществляется за счет средств бюджетов субъектов Федерации и муниципалитетов.

Государственные программы в Омской области и Иркутской области финансируются исключительно за счет бюджетов регионов Российской Федерации. При этом отметим, что большинство программ, направленных на развитие физической культуры и спорта в Сибирском федеральном округе финансируются за счет местных бюджетов в таких субъектах как республика Алтай, республика Бурятия, республика Хакасия, Алтайский край, в Иркутской области, Кемеровской области, Новосибирской и Томской областях.

В связи с социальной значимостью, спорт и физическая культура нуждаются в стабильном финансировании при активном участии государства [4].

В России в результате проведения бюджетной и административной реформ разработана концептуально-методическая база реформирования; участниками процесса модернизации являются органы государственной власти и местного самоуправления; во многих субъектах Федерации внесены изменения в процесс планирования и оценки целевых программ и т. д. Однако не до конца остаются решенными проблемы информационно-аналитического обеспечения мониторинга и методического обеспечения оценки эффективного использования бюджетных средств, эффективности деятельности органов власти и управления, заинтересованности главных распорядителей бюджетных средств в повышении эффективности их деятельности.

Стратегической целью модернизации управления государственными и муниципальными финансами является повышение эффективности и результативности деятельности органов государственной власти (в том числе Министерства спорта). Модернизация управления государственными и муниципальными финансами направлена на системные преобразования, в том числе на повышение эффективности управления бюджетными средствами и как следствие на повышение качества жизни населения.

### **Библиографический список**

1. *Владимирова, Т. А.* Методологические аспекты оценки эффективности реализации целевых программ / Т. А. Владимирова, Е. Б. Дуплинская, К. С. Селиванов // Экономика и предпринимательство. 2017. – № 2-2 (79-2). – С. 885–888.
2. *Реутова, И. М.* Критерии и показатели результативности финансовой политики государства / И. М. Реутова // Синергия знаний: современные тренды : сб. науч. тр. – Омск : Омский филиал НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2018. – С. 83–92.
3. *Ларионов, В. А.* Региональная политика развития физической культуры и спорта // «Наука и образование: новое время» № 3, 2018. URL: <https://articulus-info.ru/regionalnaya-politika-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta/>
4. *Дуплинская, Е. Б.* Приоритеты государственной политики в финансировании физической культуры и спорта в РФ / Е. Б. Дуплинская, К. С. Селиванов // Молодой ученый. – 2014. – № 11. – С. 204–207 [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/70/12082/> (дата обращения: 20.11.2018).

## Укрепление финансовой стабильности в Республике Беларусь

В статье анализируются основные нормативные правовые акты в области финансовой и кредитной политики республики, дается оценка их применения, а также рассматриваются перспективы укрепления финансовой стабильности в Беларуси.

*Ключевые слова:* финансовая стабильность, обязательная покупка валюты, дедолларизация экономики, валютная система.

**Abstract.** The article analyzes the main regulatory legal acts in the field of financial and credit policy of the republic, assesses their application, and also considers the prospects for strengthening financial stability in Belarus.

**Key words:** *financial stability, obligatory purchase of currency, de-dollarization of the economy, monetary system.*

Формирование полноценного финансового рынка – обязательное условие финансовой стабильности и устойчивого экономического роста, к которому стремиться руководство нашей страны. Ключевыми задачи для решения этой цели являются сохранение устойчивости банковской системы страны, привлечение инвестиций и новейших технологий в финансовый сектор, усиление защиты прав потребителей финансовых услуг, обеспечение гарантий сохранности вкладов населения, поддержание положительной в реальном выражении доходности сбережений. Для достижения этих задач и формирования соответствующей институциональной среды, координирующая роль отведена созданному Совету по финансовой стабильности [3].

В настоящее время завершается работа по дедолларизации экономики, в рамках которой будет исключено использование иностранной валюты в расчетах на территории Республики Беларусь, а также при формировании цен, ставок пошлин и иных платежей.

Осуществлена либерализация валютной системы путем отмены обязательной продажи и целевой покупки иностранной валюты. Дополнительно с 2020 г. будут сняты ограничения на открытие счетов в иностранных банках. Планируется использовать гибкий механизм формирования обменного курса национальной валюты Республики Беларусь при минимизации участия Национального банка на валютном рынке в рамках ориентации на динамику стоимости корзины иностранных валют.

Вопросу финансовой стабильности в Республике Беларусь уделяется достаточно много внимания на самом высшем уровне. Подтверждением этому является принятие целого ряда важных документов [1–3, 8].

С 1 января 2020 г. в Республике Беларусь создается автоматизированная информационная система исполнения денежных обязательств (далее – АИС ИДО) [8] для:

1) беспорного списания денежных средств плательщиков со счетов в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее – банки), электронных денег в электронных кошельках в счет уплаты платежей в бюджет, в том числе государственные целевые бюджетные фонды, государственные внебюджетные фонды (далее – платежи в бюджет), для исполнения иных денежных обязательств;

2) для осуществления плательщиками платежей в бюджет в случае недостаточности денежных средств на счетах в банках и электронных денег в электронных кошельках для исполнения в полном объеме обязательств перед бюджетом;

3) для обеспечения взаимодействия между участниками АИС ИДО по исполнению в полном объеме денежных обязательств, указанных выше (далее – неисполненные денежные обязательства).

Таким образом, мы видим, что основная цель АИС ИДО – наполнение бюджета как в принудительном, так и добровольном порядке. При этом в принудительном порядке существует возможность списания денежных средств, электронных денег и для исполнения иных денежных обязательств.

Информация о неисполненных денежных обязательствах формируется в АИС ИДО на основании поступивших платежных требований взыскателей на взыскание денежных средств в беспорном порядке (далее – платежные требования взыскателей) и платежных инструкций плательщиков на перечисление платежей в бюджет (далее – платежные инструкции плательщиков).

Плательщиками в АИС ИДО являются:

– юридические лица, в том числе осуществляющие исполнение их денежных обязательств филиалы, представительства и иные обособленные подразделения юридических лиц;

– организации, не являющиеся юридическими лицами;

– физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели.

Участниками АИС ИДО являются:

– Национальный банк Республики Беларусь (далее – Национальный банк);

– ОАО «Белорусский межбанковский расчетный центр»;

– банки;

– плательщики – при недостаточности денежных средств на счетах в банках и электронных денег в электронных кошельках для ис-

полнения их платежных инструкций на перечисление платежей в бюджет в полном объеме;

– взыскатели: органы Комитета государственного контроля, налоговые, таможенные органы, Министерство финансов, Фонд социальной защиты населения, органы, ведущие уголовный процесс, иные государственные органы (уполномоченные должностные лица) (далее – уполномоченные государственные органы) и банки при реализации полномочий, предоставленных им законодательными актами на взыскание в бесспорном порядке денежных средств (электронных денег); иные юридические лица, организации, не являющиеся юридическими лицами, физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, имеющие исполнительные документы, по которым в соответствии с законодательными актами осуществляется взыскание в бесспорном порядке денежных средств со счетов в банках, электронных денег из электронных кошельков.

Национальный банк является владельцем АИС ИДО: совместно с Советом Министров Республики Беларусь устанавливает правила игры в АИС ИДО, а также заключает с уполномоченными государственными органами, банками и оператором АИС ИДО договоры на участие в АИС ИДО.

ОАО «Белорусский межбанковский расчетный центр» является оператором АИС ИДО, обеспечивает взаимодействие участников АИС ИДО и отвечает за программно-техническую часть АИС ИДО.

Неисполненные денежные обязательства, выраженные в белорусских рублях, исполняются также в белорусских рублях за счет:

– находящихся на счетах в банках денежных средств в белорусских рублях;

– находящихся на счетах в банках денежных средств в иностранной валюте (с ее продажей);

– номинированных в белорусских рублях электронных денег.

Установлены случаи исполнения в иностранной валюте за счет находящихся на счетах в банках денежных средств в иностранной валюте (в том числе с конверсией), белорусских рублях (с покупкой иностранной валюты) неисполненных денежных обязательств, выраженных в иностранной валюте. Такими случаями являются, например, денежные обязательства по бюджетным займам и начисленным по ним процентам и пеням; по погашению и обслуживанию внешних государственных займов и др.

Взыскатели, заключившие договоры на участие в АИС ИДО, направляют свои платежные требования в виде электронного документа для исполнения непосредственно в АИС ИДО. Взыскатели, не заключившие договоры на участие в АИС ИДО, направляют свои

платежные требования через обслуживающие их банки. При этом платежные требования направляются взыскателями независимо от наличия у плательщиков денежных средств на счетах в банках и электронных денег в электронных кошельках.

Плательщики направляют свои платежные инструкции для исполнения в АИС ИДО через банки, в которых у них открыты счета и (или) электронные кошельки, и только в случае недостаточности денежных средств на счетах в банках и электронных денег в электронных кошельках для исполнения данных платежных инструкций в полном объеме.

Определено, что со счетов физических лиц в банках не допускается взыскание в бесспорном порядке денежных средств:

- на которые такое взыскание не может быть обращено в соответствии с законодательными актами [6 ст. 109; 7 п. 6 приложения];
- в размере, превышающем размер удержаний, установленный законодательными актами [6 ст. 108].

Расчетные документы взыскателей и плательщиков исполняются в соответствии с установленной законодательными актами очередностью платежей, указанной в платежных требованиях взыскателей, платежных инструкциях плательщиков, а в пределах одной очереди – с учетом времени поступления в АИС ИДО платежных требований взыскателей, платежных инструкций плательщиков с соблюдением требований, предусмотренных законодательными актами.

В случае наличия неисполненных денежных обязательств банк плательщика может исполнить платежные инструкции плательщика только на осуществление:

- внеочередных и (или) первоочередных платежей;
- платежей на основании разрешений органов (должностных лиц), принявших (вынесших) решение о приостановлении операций по счетам в банке и (или) постановление (определение) о наложении ареста на денежные средства на счетах в банках.

В АИС ИДО формируется платежная инструкция в виде электронного документа с указанием в ней сумм, дат и номеров платежных требований взыскателей и (или) платежных инструкций плательщиков, назначения платежа и иных обязательных реквизитов (далее – платежная инструкция АИС ИДО) и направляется в банк плательщика для исполнения. Платежная инструкция АИС ИДО может быть сформирована на исполнение расчетных документов как в полном объеме, так и на частичное исполнение при недостаточности денежных средств (электронных денег).

Банк плательщика исполняет платежную инструкцию АИС ИДО либо отказывает в ее исполнении и направляет в АИС ИДО электронный документ об исполнении (отказе в исполнении).

Установлены особенности исполнения расчетных документов в случае несовпадения валюты расчетных документов с валютой денежных средств [8].

Так, при получении расчетных документов в белорусских рублях и наличии у плательщика иностранной валюты банк обязан продать иностранную валюту по официальному курсу белорусского рубля по отношению к соответствующей иностранной валюте, установленному Национальным банком на дату исполнения платежной инструкции АИС ИДО.

При получении расчетных документов в иностранной валюте и наличии у плательщика белорусских рублей банк обязан купить иностранную валюту по официальному курсу белорусского рубля по отношению к соответствующей иностранной валюте, установленному Национальным банком на дату исполнения платежной инструкции АИС ИДО.

Валютно-обменные операции осуществляются без взимания банками платы (вознаграждения).

В АИС ИДО аккумулируется вся актуальная информация о неисполненных денежных обязательствах с учетом электронных документов банка плательщика об исполнении платежной инструкции АИС ИДО, новых платежных требований взыскателя, новых платежных инструкций плательщика, электронных документов об отзыве, приостановлении, уменьшении расчетных документов. При этом АИС ИДО информирует уполномоченный государственный орган об исполнении (частичном исполнении) сформированных им платежных требований. В банк плательщика направляется электронный документ с указанием пересчитанных сумм неисполненных денежных обязательств, платежные инструкции АИС ИДО для исполнения неисполненных денежных обязательств плательщика, а при исполнении в полном объеме всех находящихся в АИС ИДО платежных требований взыскателя, платежных инструкций плательщика – электронный документ об отсутствии у плательщика неисполненных денежных обязательств.

Передача информации посредством АИС ИДО и ее предоставление не являются нарушением банковской тайны. При передаче посредством АИС ИДО информации в отношении физических лиц получение их письменного согласия не требуется [8].

Таким образом, все выше сказанное свидетельствует об улучшении бизнес-климата в Беларуси и последовательном повышении по-

зиций страны, что подтверждается в том числе в отчете Всемирного банка «Doing Business»: экономическая свобода, восприятие коррупции, глобальный индекс инноваций. В частности, в отчете «Doing Business» 2016 г. Республика Беларусь находится на 44-м месте среди 189 стран мира.

### Библиографический список

1. Стратегия развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 28.03.2017 № 229/6.
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 № 466.
3. Положение о Совете по финансовой стабильности, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 13.06.2016 № 454/16.
4. *Лемеш, В.* Дигитализация и автоматизация в аудите в Республике Беларусь. Наукова діяльність як шлях формування професійних компетентностей майбутнього фахівця (НПК-2017) : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 7-8 грудня 2017 р., м. Суми; у 2-х частинах. – Суми : ФОП Цьома С.П., 2017. – Ч. 2. – 140 с. (с. 96–97).
5. *Лемеш, В. Н.* Форсайт бухгалтерского учета и аудита в условиях цифровой экономики Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали VII всеукр. наук.-практ. конф. 26 квітн. 2018 р. (ЛТЕУ, м. Львів). Тернопіль : Крок, 2018. 167 с. (с. 147-150).
6. Трудовой кодекс Республики Беларусь от 26.07.1999 № 296-3.
7. Закон Республики Беларусь от 24.10.2016 №439-3 «Об исполнительном производстве».
8. Указ Президента Республики Беларусь от 16.10.2018 № 414 «О совершенствовании безналичных расчетов».

*Ю. В. Лузгина* (СГУПС, Новосибирск)

### Дедолларизация экономики: ожидания и реальность

Твердую валюту обеспечивают сильная экономика и независимый Центральный банк. Без этих двух ключевых факторов никакой крупномасштабной дедолларизации не получится. В статье акцентируется внимание на то, что лучшей программой по укреплению позиций рубля на внутреннем рынке РФ и во внешней торговле должен быть план крупномасштабных структурных реформ в России с целью создания широко диверсифицированной экономики.

**Ключевые слова:** дедолларизация, валюта, доход, бюджет, экономика, рубль.

**Abstract.** Hard currency is provided by a strong economy and an independent central bank. Without these two key factors, no large-scale dedollarization will work. The article focuses on the fact that the best program to strengthen the position of the

ruble in the domestic market of the Russian Federation and in foreign trade should be a plan for large-scale structural reforms in Russia in order to create a widely diversified economy.

**Key words:** *dedollarization, currency, income, budget, economy, ruble.*

Проект по дедолларизации российской экономики может привести к изменению обязательных валютных резервов для коммерческих банков, из-за чего у них пропадет интерес к выдаче займов в иностранной валюте. Здесь нужно подчеркнуть, что в основе идеи отказа от доллара лежит желание защитить экономику в случае введения новых санкций, но никак не стремление навредить населению, которое держит вклады в долларах. Еще одним плюсом этого проекта для государства будет то, что для нашей экономики станет выгодным уйти от доллара и национализировать российский рубль.

Если говорить о рисках дедолларизации для населения, то они, скорее, носят теоретический характер, поскольку изменение гражданского оборота валюты потребует большого количества усилий и в итоге окажется невыгодным. Естественно, что дедолларизация затронет, в первую очередь, крупные города, так как именно в них находится в обращении большая часть бумажных долларов.

По данным Центробанка сегодняшние накопления составляют около 30 миллиардов наличной иностранной валюты, еще примерно 14 миллиардов находится в коммерческих банках [1]. Такие резервы нужны на случай валютной паники среди населения, чтобы иметь возможность вернуть валютные вклады по первому требованию, однако, на сегодняшний день, такая ситуация маловероятна. Критики деятельности Центробанка небезосновательно громят практику внешних займов российских компаний, в то время, когда Россия скупала американские ценные бумаги, приносящие менее высокий процент. По их словам, надо было эти деньги направить на кредитование внутри страны. При этом саму по себе практику кредитования российских компаний и банков за рубежом они не критиковали, поскольку эта практика позволяла снизить процент внутри страны [2, с. 20].

Причины того, что государство занимает за рубежом, во-первых, – наличие доходов от экспорта, а это, между прочим, 41 % бюджета. Если учитывать, что резервный фонд и ФНБ, из которого финансируются дополнительные расходы бюджета, в свою очередь, на 100 % сформировались от экспорта, то доля экспортных доходов в структуре бюджета может вырасти до 55 %. Во-вторых – небольшой размер внутреннего рынка ценных бумаг. Объем ОФЗ в обращении около 6,5 трлн р., или \$108 млрд, но полностью заменить внешние займы внутренними государство не в состоянии. Без оттока валюты пришлось бы наращивать резервы, иначе курс рубля бы укреплялся,

что создавало бы трудности экспортерам. С государством, относительно, понятно: для него есть смысл занимать в валюте. А зачем остальным? Ведь половина внешнего долга приходится на частный сектор. Это связано с тем, что около половины доходов федерального бюджета формируют 10 компаний – экспортеров. В экономике доля этих гигантов не может быть незаметна: например, выручка Газпрома – это около 7 % ВВП. По сути, квазивалютные доходы бюджета – это часть валютных доходов компаний. А они занимают за рубежом по тем же самым причинам, что и государство. Товары и ресурсы, которые они продают за границу, котируются за доллары и платят за них долларами, долларовая выручка, при неизменных внутренних издержках растет. Фактически доллары – это главная валюта, которая у экспортеров есть.

Логично, что и занимать им удобнее в валюте, поскольку это в значительной степени страхует от рисков колебания курса рубля. Да и вторая причина та же самая, что и в случае с государством: скромный внутренний рынок, он не способен удовлетворить их потребностей. Да-да, у нас компании-экспортеры крупнее многих банков. Тем просто не хватит капитала, чтобы с учетом обязательных нормативов их кредитовать. Пусть никого не смущает цифра \$150 млрд долгов банков: это просто посредники между зарубежными источниками финансирования и российскими заемщиками. Еще около \$100 млрд компании занимают самостоятельно в виде еврооблигаций. В этом году крупные компании проббили себе прямой доступ к валютному и денежному рынкам Московской биржи, чтобы не зависеть от банков (деньги можно держать в НКЦ). Это еще не все. Стоит напомнить, что у крупных компаний, таких как «Роснефть» или «Лукойл», есть проекты за рубежом, и их дочерние компании продают нефть за валюту, оставляя выручку в офшорах на законных основаниях. Эту часть в принципе невозможно дедолларизировать.

Импортеры, разумеется, тоже не могут не влиять на долларизацию. Крупный монополист РЖД почти ничего не экспортирует, но немало занимает в валюте. И здесь следует сказать, что даже импортозамещение зависит от долларов, поскольку для локализации производства товаров нужно хорошее современное оборудование, ведь изношенность производственных фондов составляет 80 %. А оборудование, в свою очередь, производят за границей и продают нам за доллары. В структуре импорта 50 % приходится на продовольствие и продукцию машиностроения (примерно поровну). Чем больше производственных мощностей по выпуску оборудования для нефтегазового сектора, телекоммуникаций, транспорта мы собираемся локализовать, тем больше валюты для этого необходимо. Причем, построить

завод стоит в разы дороже, чем годовой объем его продукции. Таким образом, курс на импортозамещение на самом деле не снижает зависимость от валюты, а в первое время резко ее увеличивает. Получается замкнутый круг.

Но даже это еще не все. Есть и другие источники долларизации экономики, на этот раз внутренние. Их доля меньше, но они есть. Среди них валютные ипотечники. Их около 10 000 человек, их долг – около 150 млрд р., или 0,3 % от общего объема внешних долгов. Но именно из-за них, а не из-за пары госкомпаний, неудачно сыгравших на валютном рынке на сопоставимую сумму, поднялся спрос на де-долларизацию экономики. Получается, что Госкомпаниям без вопросов помогли, а остальным хотят запретить как минимум кредитование в валюте.

Стоит отметить, что бизнес, не связанный с розничной торговлей, тоже не прочь стать источником долларизации экономики. Например, отрасли, связанные с недвижимостью с самого появления в 1991 г. и не уходили от валюты. Стоимость квадратного метра все привычно, как и цену барреля нефти, до сих пор переводим в доллары. Арендные ставки, строительство, ремонт – все в долларах. Прежде чем с этим явлением бороться, хорошо бы понять его причины. А их как минимум три, и они достаточно веские.

*Во-первых*, все тот же пресловутый импорт. Строительная техника, отделочные материалы, гастарбайтеры, архитектурное ПО, технологии, лицензии и много чего еще – импорт. В стоимости современного офисного здания не менее 30 % расходов напрямую зависит от курсов доллара и евро.

*Во-вторых*, это привлечение иностранных инвестиций. Иностранный инвестор, в приходе которого заинтересовано государство, в свою очередь заинтересован в том, чтобы получить определенную доходность в той валюте, которая у него есть. Поэтому и ставки строительства и аренды у него, как и кредиты, в долларах.

*Ну и в-третьих* – уверенность в завтрашнем рубле. Государство декларирует защиту и укрепление рубля как одну из обязанностей ЦБ. Но выше описано, насколько на самом деле экономика зависит от доллара. Мы привыкли, что примерно раз в 10 лет с рублем происходит резкая уязвимость, а в промежутках он переживает периодические ослабления. Здесь, стоит напомнить, что 19 лет назад произошел дефолт по государственным облигациям, пирамида которых рухнула из-за невозможности обслуживать государственный долг. Девять лет назад крупный кризис разгорелся из-за падения цены на нефть. Три года назад то же падение цены на нефть вновь подкосило рубль. Инвестируя в валютные инструменты, домохозяйства и бизнес ищут

способ если не приумножить, то хотя бы сохранить свои сбережения, надежность которых им кажется выше. Более того, фирмы-экспортеры нередко оказываются движущей силой роста и диверсификации экономики. Число российских компаний, занимающихся экспортной деятельностью, составляет всего 3 % по сравнению с 15–17 % в Норвегии, несмотря на то, что российские компании, которые занимаются экспортом, получают значительную экспортную премию, которая должна служить явным стимулом для развития экспортной деятельности при условии отсутствия барьеров [3, с. 132]. На основе вышеизложенных фактов, очевидно, что дедолларизация невозможна без изменения структуры экономики. Перевести экспортеров полностью на кредиты в рублях не хватит ресурсов, а значит, придется напечатать много рублей, что тоже может привести к обесценению российской валюты. Если заставить экспортеров продавать товары за рубли, то это повысит издержки экспортеров, поскольку расходы по обмену и страхованию валютных рисков полностью лягут на них. Углеводороды и металлы не являются уникальным товаром, на который Россия может в значительной степени диктовать цену. Цена на нефть девять лет назад упала втрое не потому, что Россия или другие страны-экспортеры втрое увеличили ее предложение. Мы конкурируем на мировом рынке и порой готовы давать скидку за объемы. Перейдя на рубли в международных расчетах, мы не создадим инвестиционный спрос на рубль, не сделаем его одной из мировых резервных валют. Идея красивая и правильная, но с 2,5 % от мирового ВВП ее осуществление сегодня, – увы, невозможно. Это, на мой взгляд, единственный путь к дедолларизации экономики, но в обозримой перспективе недостижимый. Пока мы лишь в начале этого пути. Например, участники внешней торговли стали больше использовать в контрактах и расчетах национальные валюты, например китайские юани и рубли. Но объем таких операций пока очень маленький, около \$1 млрд.

Пожалуй, остается бороться только с внутренней долларизацией экономики, которая не создает больших проблем из-за относительно низкого объема, но легко отменяется административными мерами. В ближайшее время на рублевые тарифы перейдут стивидорные компании, затем, возможно, девелоперы и другие. Это не уменьшит привязку рубля к доллару, а, напротив, повысит расходы бизнеса из-за колебаний валютных курсов и невозможности застраховать валютный риск по приемлемым ценам. Отсутствие нормального валютного хеджа – одна из сегодняшних системных проблем. С рынка недвижимости и розничной торговли могут уйти иностранные инвесторы.

На самом деле, дедолларизация уже идет, причем без громкой рекламы и без приказа сверху. Последние статданные ЦБ показывают, что доля валютных активов банков сократилась. Полтора года назад соотношение было 1,85:1 в пользу рублевых активов, сейчас оно приблизительно 2,7:1, при этом объем размещенных средств вырос всего на 10 %. Причина – политика ЦБ и оживление экономики. За счет подавления импорта и заморозки тарифов удалось стабилизировать валютный курс, а щедрые до поры ставки по гособлигациям на фоне стабильного курса привлекли инвесторов, в том числе иностранных. Доля нерезидентов в ОФЗ достигла 30 %, но продажа валюты из фондов, привлечение займов, кредитование АСВ (автоматизированная банковская система) – это все суть рублевой эмиссии. Дедолларизация происходит не за счет сокращения объема долларов, а за счет увеличения предложения рублей. Печатный станок работает достаточно активно. Рост денежной массы заметно опережает динамику ВВП: 9 % против 2,5 % за год. И это очень хорошо. Напротив, стабильный курс и дешевые кредиты оживляют экономику, что в нынешней ситуации и требуется. Однако из-за того, что структура экономики кардинально не меняется многие годы, опережающий рост денежной массы создает девальвационные риски в будущем. И если к тому моменту, как цены на экспортные ресурсы вновь пойдут вниз, зависимость от доллара не будет преодолена, а рубль не успеет стать мировой резервной валютой, то вполне вероятно повторение того, что уже происходило и девятнадцать, и девять, и три года назад. Тогда вопрос о дедолларизации и о том, в какой валюте лучше хранить сбережения, отпадет сам собой.

### **Библиографический список**

1. Банк России. Данные по операциям Банка России на внутреннем валютном рынке [Электронный ресурс]. – URL: // [http://www.cbr.ru/hd\\_base/valintbr/valvol\\_day/](http://www.cbr.ru/hd_base/valintbr/valvol_day/) (дата обращения: 01.12.2018).
2. *Лузгина, Ю. В.* Причины колебаний трансграничных потоков капитала / Ю. В. Лузгина / Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения : Гуманитарные исследования. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2018. – № 2 (4). – С. 17–21.
3. *Лузгина, Ю. В.* Диверсификация экономики как составляющая инновационной политики / Ю. В. Лузгина // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. – 2015. – № 5 (127). – С. 129–135.

## **Показатели эффективного использования материально-денежных средств на семена как элемент финансового управления в организациях Республики Беларусь**

В статье обоснована система показателей, характеризующих эффективное использование материально-денежных средств при производстве сельскохозяйственной продукции. На основании представленной системы коэффициентов рассчитаны уровни рационального использования семян в разрезе регионов Республики Беларусь и разработаны направления повышения эффективности финансового управления.

***Ключевые слова:** затраты, ресурсы, семена, сельское хозяйство, регионы, эффективность.*

**Abstract.** The system of the indicators characterizing effective use of material money by agricultura production is proved in the article. On the basis of the presented system of coefficients levels of rational use of seeds in a section of regions of the Republic of Belarus are calculated and the increase directions in efficiency of financial management are proved.

**Key words:** *expenses, resources, seeds, agriculture, regions, efficiency.*

Эффективное функционирование сельскохозяйственных предприятий определяется эффективным управлением всеми ресурсами производства, в том числе и материальными [1, с. 251; 2]. В структуре себестоимости продукции растениеводства одно из ключевых мест занимают затраты на семена и посадочный материал, изучение которых способно выявить значительные резервы повышения эффективности возделывания определенных культур как с позиции снижения и оптимизации затрат на семена, так и с позиции их рационального использования в комплексе ресурсов «Семена–минеральные удобрения–средства защиты растений» [3–4].

С целью оценки эффективности использования семян в региональном разрезе нами предлагается система коэффициентов эффективности использования семян и интегрированных коэффициентов сравнительной эффективности использования семян:

1) коэффициент выхода продукции на 1 р. стоимости семян, рассчитанный как отношение величин, где в числителе – произведение выхода продукции в расчете на 1 га в конкретном регионе (ц/га) и удельного веса затрат на семена в структуре материально-денежных затрат, в знаменателе – затраты на семена в расчете на 1 га в конкретном регионе (р. на 1 га);

2) коэффициент интенсификации семян, рассчитанный как отношение величин, где в числителе – произведение выхода продукции в расчете на 1 балла-га в конкретном регионе (ц/га) и удельного веса затрат на семена в структуре материально-денежных затрат, в знаменателе – затраты на семена в расчете на 1 га в конкретном регионе (р. на 1 га);

3) коэффициент прогрессивности роста затрат 1 тонны семян, рассчитанный как отношение величин, где в числителе – себестоимость 1 тонны кукурузы (р./т), в знаменателе – стоимость 1 т используемых семян (р./т) в конкретном регионе;

4) коэффициент окупаемости приобретения семян, рассчитанный как отношение величин, где в числителе – произведение прибыли от реализации продукции в расчете на 1 т (р./т) и удельного веса затрат на семена в структуре затрат, в знаменателе – стоимость 1 т используемых семян в конкретном регионе;

5) коэффициент сбытовой активности, рассчитанный как произведение товарности и удельного веса затрат на семена в структуре материально-денежных затрат в конкретном регионе;

6) интегрированный коэффициент эффективности использования семян, рассчитанный как сумма пяти коэффициентов, оцененных по уровню значимости для хозяйств трех категорий (в среднем для всех сельскохозяйственных предприятий; для предприятий при наличии собственных цехов по производству комбикормов и при их отсутствии): коэффициент выхода продукции на 1 р. стоимости семян; коэффициент интенсификации семян; коэффициент прогрессивности роста затрат 1 т семян; коэффициент окупаемости приобретения семян; коэффициент сбытовой активности;

7) интегрированный коэффициент сравнительной эффективности использования семян, рассчитанный как отношение интегрированного коэффициента эффективности использования семян в конкретном регионе к общереспубликанскому значению, умноженному на 100 %.

Апробация системы показателей произведена при возделывании зерна кукурузы в сельскохозяйственных организациях Республики Беларусь по регионам. Так, при определении интегрированного коэффициента особую роль играют уровни значимости каждого коэффициента в зависимости от масштаба производства. Так, при наличии крупных животноводческих комплексов сельскохозяйственные организации практически все зерно кукурузы используют на корм скоту, что в свою очередь влияет по коэффициенту сбытовой активности, который, естественно, максимально приближен к нулю.

С целью нивелирования данного фактора для двух типов сельскохозяйственных организаций в зависимости от уровня товарности зерна кукурузы на основании монографического метода исследований

нами предложены уровни значимости (табл. 1). Так, к первому типу нами отнесены хозяйства с уровнем товарности зерна кукурузы до 50,0 %, ко второму – свыше 50,0 %. В среднем по группам хозяйств значимость влияния на эффективность коэффициента выхода продукции на 1 руб. стоимости семян составит 22,5 %; значимость влияния на эффективность коэффициента интенсификации семян составит 25,0 %; значимость влияния на эффективность коэффициента прогрессивности роста затрат 1 тонны семян составит 15,0 %; значимость влияния на эффективность коэффициента окупаемости приобретения семян составит 25,0 %; значимость влияния на эффективность коэффициента сбытовой активности составит 12,5 %.

Таблица 1

**Уровни значимости коэффициентов эффективности использования семян кукурузы по типам сельскохозяйственных организаций в зависимости от масштабов производства, %**

Показатель	В среднем по сельскохозяйственным организациям	Тип сельскохозяйственной организации	
		Тип 1 – типичные хозяйства	Тип 2 – крупно-товарные комплексы с наличием собственных цехов по производству комбикормов
Коэф. выхода продукции на 1 р. стоимости семян	22,5	15	30
Коэф. интенсификации семян	25	20	30
Коэф. прогрессивности роста затрат на 1 т семян	15	15	15
Коэф. окупаемости приобретения семян	25	30	20
Коэф. сбытовой активности	12,5	20	5
<i>Итого</i>	100	100	100

*Примечание.* Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

На основании средних показателей значимости влияния на эффективность коэффициентов определено:

– в первой группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат до 50 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов в Минской и Могилевской областях, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 24,86 и 17,91 %;

– во второй группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат от 50 до 75 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов в Брестской и Минской областях, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 18,5 и 8,3 %;

– в третьей группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат от 76 до 100 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов в Гомельской, Минской и Могилевской областях, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 5,8, 9,6 и 58,7 % соответственно по регионам;

– в четвертой группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат от 101 до 125 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов только в Гомельской области, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 21,1 %;

– в пятой группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат от 126 до 150 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов в Гомельской, Минской и Могилевской областях, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 23,2, 6,8 и 0,5 % соответственно по регионам;

– в шестой группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат от 150 до 175 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов в Брестской, Гомельской и Могилевской областях, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 39,6, 21,7 и 45,8 % соответственно по регионам;

– в седьмой группе хозяйств (с уровнем материально-денежных затрат свыше 175 долл. США/га) наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов только в Гомельской области, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 7,8 %;

– в среднем по группам наиболее рационально использовались денежные средства на семена в разрезе регионов в Брестской, Гомельской и Могилевской областях, превышение интегрированного коэффициента сравнительной эффективности относительно уровня республики составило 0,2, 13,9 и 4,4 % соответственно по регионам.

Вместе с тем каждый регион имеет свою специфику использования кукурузы на зерно, что требует учета типа сельскохозяйственной организации в зависимости от масштаба производства [5–8]. Уровень товарности кукурузы на зерно (по данным 2017 г.) в хозяйствах Брестской области составил 38,4 %, в Гомельской области – 59,9 %, в Гродненской области – 30,3 %, в Минской области – 58,2 %, в Могилевской области – 63,9 %. Таким образом, к первому типу хозяйств (с уровнем товарности до 50,0 %) относятся предприятия Гомельской, Минской, Могилевской областей, ко второму (с уровнем товарности свыше 50,0 %) – Брестской и Гродненской областей. С учетом особенностей каждого региона нами рассчитаны коэффициенты эффективности и сравнительной эффективности использования семян кукурузы в среднем для всех сельскохозяйственных организаций региона (табл. 2).

Таблица 2

**Коэффициенты эффективности и сравнительной эффективности использования семян кукурузы по регионам с учетом их специализации, 2017 г. (в среднем по всем группам хозяйств)**

Показатель	Область					Республика Беларусь
	Брестская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская	
1. Коэф. выхода продукции на 1 р. стоимости семян	0,045	0,041	0,043	0,041	0,040	0,042
2. Коэф. интенсификации семян	0,141	0,141	0,117	0,117	0,121	0,128
3. Коэф. прогрессивности роста затрат на 1 т семян	0,008	0,007	0,006	0,007	0,010	0,007
4. Коэф. окупаемости приобретения семян	0,0014	0,0007	0,0020	0,0009	0,0007	0,0011
5. Коэф. сбытовой активности	0,05	0,12	0,04	0,10	0,12	0,08
6. Интегрированный коэффициент эффективности использования семян	5,98	5,93	5,14	5,15	5,53	5,32
7. Интегрированный коэффициент сравнительной эффективности использования семян (в %)	112,5	111,5	96,7	96,9	104,0	100

*Примечание.* Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

Согласно расчетам, в Брестской, Гомельской и Могилевской областях эффективность использования семян кукурузы выше, чем в среднем в Республике Беларусь на 12,5, 11,5 и 4,0 % соответственно по областям. Это обуславливается оптимальной комбинацией общих, специфических особенностей конкретного региона, а также уровнем развития внутрихозяйственных факторов отдельных хозяйств. Например, только в Брестской и Гомельской областях расположены хозяйства, реализующие зерно кукурузы на семенные цели – ГП «Брест-травы» Брестский район, ОАО «Липникский» Дрогичинский район Брестской области, СПК «Дружба-автюки», УП «Э/Б «Липово» Калинковичский район, РСУП «Э/Б «Криничная» Мозырьский район Гомельской области. Кроме того, в рамках исследования выявлено, что к общим особенностям производственно-экономического потенциала региона нами отнесены – плодородие и тип почвы, природно-климатические условия региона, достижимый уровень урожайности по региону; к специфическим – количество семеноводческих хозяйств по возделыванию початков кукурузы, объемы и качество початков кукурузы, наличие калибровочных заводов и их мощности, уровень развития логистических систем при поставке семян кукурузы, возможность создания кластеров для поставки семян кукурузы и др. Внутрихозяйственные факторы отдельных хозяйств включают планируемый уровень урожайности, нормы высева семян, нормы естественных потерь при хранении, уровень оснащенности хозяйств современной техникой и ее технические характеристики, сорта семян и гибридов кукурузы, сложившейся уровень денежных затрат за ряд лет по всем видам материальных ресурсов и др.

Таким образом, показатели эффективного использования материально-денежных средств на семена как элемент финансового управления в сельском хозяйстве включают следующие коэффициенты: коэффициент выхода продукции на 1 р. стоимости семян; коэффициент интенсификации семян; коэффициент прогрессивности роста затрат 1 т семян; коэффициент окупаемости приобретения семян; коэффициент сбытовой активности; интегрированный коэффициент эффективности использования семян; интегрированный коэффициент сравнительной эффективности использования семян. Расчетные значения коэффициентов свидетельствуют, что в Брестской, Гомельской и Могилевской областях эффективность использования семян кукурузы выше, чем в среднем в Республике Беларусь на 12,5, 11,5 и 4,0 % соответственно по областям за счет оптимальной комбинации региональных условий и внутрихозяйственных факторов возделывания кукурузы на зерно.

## Библиографический список

1. *Чеплянский, А. В.* Экономика благосостояния и аграрная политика / А. В. Чеплянский // Материалы докладов 50 Международной научно-технической конференции преподавателей и студентов, посвященной Году науки, Витебск, 20 апреля 2017 : в 2 т. / УО «Витебский государственный технологический университет»; редкол.: А. А. Кузнецов [и др.]. – Витебск : УО «ВГТУ», 2017. – Т. 1. – С. 251–253.
2. *Макрак, С.* Методика повышения эффективности использования материальных ресурсов для сельскохозяйственных организаций / С. Макрак // Конференция преподавателей и студентов : материалы 49 Междунар. науч.-техн. конф. : В 2 т. – Т. 1. – Витебск, 27 апреля 2016 г. // Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет». – Витебск : ВГТУ, 2016. – С. 201–204.
3. Анализ развития отрасли растениеводства Республики Беларусь за период 2011–2017 гг. и направления повышения ее эффективности / Я. Н. Бречко, С. В. Макрак, Н. М. Чеплянская // Молодежь и научно-технический прогресс : сб. докл. XI Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых : в 4 т. / сост.: В. Н. Рощупкина, В. М. Уваров [и др.]. – Губкин, Старый Сокол : ООО «Ассистент плюс», 2018. – Т. 2. – С. 92–95.
4. *Гусаков, В. Г.* Рациональное использование ресурсного потенциала – основа интенсификации и эффективности кормопроизводства / В. Г. Гусаков, А. П. Святогор // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя аграрных навук. – Минск. – 2004. – № 3. – С. 3–12.
5. *Макрак, С. В.* Перспективные тенденции развития отрасли семеноводства в Республике Беларусь / С. В. Макрак // Современные технологии сельскохозяйственного производства : сб. науч. ст. по материалам XXI Междунар. науч.-практ. конф. (Гродно, 11 мая 2018 г.) / Мин-во с.х. и продовольствия Респ. Беларусь, УО «Гродненский государственный аграрный университет». – Гродно : ГГАУ, 2018. – С. 71–73.
6. Направления повышения эффективности растениеводства в Республике Беларусь / Я. Н. Бречко // Актуальные вопросы экономики и агробизнеса : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф., (Брянск, 1–2 марта 2018 г.) – Брянск, 2018. – С. 84–88.
7. *Макрак, С. В.* Направления повышения эффективности отрасли семеноводства в условиях функционирования ЕАЭС / С. В. Макрак // Вклад аграрной экономической науки в обеспечение продовольственной безопасности страны : материалы круглого стола, Минск, 28 сентября 2017 г. / РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». – Минск : Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2017. – С. 127–136.
8. *Макрак, С. В.* Направления формирования многоуровневого организационно-экономического механизма повышения эффективности производства и использования семян / С. В. Макрак, Н. П. Вахрушева // Молодежь в науке–2016 : сб. материалов Междунар. конф. молодых ученых (Минск, 22–25 ноября 2016 г.). – В 2 ч. – Ч. 1. Аграрные науки / Нац. акад. наук Беларуси. Совет молодых ученых; редкол. : В. Г. Гусаков (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Беларус. навука, 2017. – С. 121–138.

## Особенности целеполагания в крупных компаниях

В статье рассмотрены вопросы целеполагания в компаниях. Описаны особенности и варианты совершенствования целеполагания в крупных компаниях.

**Ключевые слова:** *целеполагание, компания, цель, исполнители, ресурсы.*

**Abstract.** The article deals with the issues of goal-setting in companies. The features and options for improving goal-setting in large companies are described.

**Key words:** *goal setting, company, goal, performers, resources.*

Целеполагание выступает одним из основных способов управления деятельностью компании на перспективу. В зависимости от его обоснованности могут достигаться лучшие или более низкие результаты управления компанией. Хотя для небольших организаций целеполагание достаточно очевидно, в крупном бизнесе его взаимосвязь с эффективностью и роль в установлении целевых показателей не всегда очевидны. В то же время, безусловно, для крупного бизнеса обоснованное целеполагание имеет не меньшее значение, чем для небольших компаний.

Говоря о целеполагании, следует определить его как установление количественных результатов деятельности организации, определяющих достижение общих целей за счет использования отдельных видов ресурсов и их распределения между исполнителями.

Целеполагание всегда связано с достижением общей цели компании, ей в коммерческих структурах является прибыль. Для достижения этой цели необходимо вовлечение определенных ресурсов, отдача от которых, по существу, представляет собой необходимый эффект и позволяет установить результирующие показатели использования этих ресурсов. Поскольку получение результатов, выраженных в установленных показателях, обусловлено именно объединением ресурсов и их преобразованием, результирующие показатели относятся к действиям конкретных исполнителей, за которыми закрепляются отдельные виды ресурсов.

Поэтому для описания особенностей целеполагания можно говорить о целях (Ц), результирующих показателях (РП), исполнителях (И), а также ресурсах (R). Непосредственно объединение ресурсов для достижения целей за счет управленческих воздействий понимается условие получения прибыли, в том числе, в экономической теории.

Для небольшой компании общая иерархия целеполагания может быть представлена в виде рис. 1.

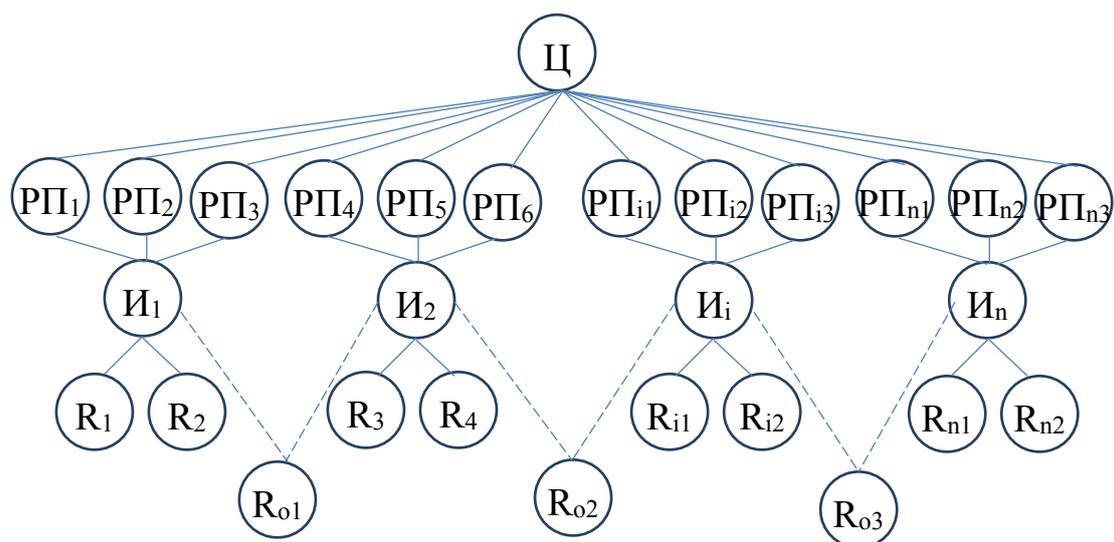


Рис. 1. Целеполагание в небольшой организации

Кроме ресурсов, предоставленных конкретным исполнителям, для достижения целей могут использоваться общие ресурсы ( $R_0$ ), доступ к которым может быть регламентирован порядком взаимодействия исполнителей или осуществляться в зависимости от текущих потребностей.

По существу, для небольших компаний целеполагание определяет характер участия через достижение результирующих показателей каждого из исполнителей, которым предоставлены определенные ресурсы, в достижении общих целей компании.

В практике управления реально существуют различные варианты целеполагания, на это указывает, например, В. А. Камынин, рассматривая различные подходы к целеполаганию в компаниях [1].

Общий принцип целеполагания должен быть в любом случае связан с количественным измерением результирующих показателей исходя из ресурсов в распоряжении конкретных исполнителей.

В этом случае достаточно определены те результаты, которые ожидаются от исполнителей, и те ресурсы, которые должны быть достаточны для получения этих результатов. Более важно, что всегда имеется возможность оценить влияние конкретных факторов на достижение результатов, поскольку, при наличии сравнительно небольшого количества исполнителей контроль осуществляется в рамках иерархии подчиненности, что дает возможность установить роль управленческих воздействий самого исполнителя на ресурсы для достижения результирующих показателей.

В то же время, особенностью целеполагания в крупных компаниях следует считать неопределенность относительно вклада каждого из исполнителей и задействованных ресурсов в достижение общих целей, что связано с существенно более сложной структурой управле-

ния. В результате крупная компания обычно использует ресурсы для достижения результирующих показателей. В силу неопределенности исполнители, как правило, ориентированы только на выполнение целевых показателей в их количественном выражении, но при этом всегда имеется вероятность не учтенных воздействий, делающих невозможным достижение результатов и целей.

На проблему неопределенности целеполагания указывает, например, О. В. Ленкова, рассматривая его особенности в нефтегазовых компаниях [2].

Возникает ситуация, когда при целеполагании достижение общей цели уже не обусловлено совокупным результатом достижения результирующих показателей вследствие неопределенности относительно роли конкретных исполнителей и эффективности использования ресурсов.

Следует учитывать, что вопрос эффективности использования ресурсов ключевой, поскольку в небольших организациях, пусть и с использованием детерминированных моделей, но можно оценить конкретный эффект, который будет достигнут, если предоставить исполнителю определенные ресурсы. В крупных компаниях, при неопределенности эффектов от использования ресурсов распределение по исполнителям уже не может быть обоснованным, а результирующие показатели, вследствие неопределенности эффектов от использования ресурсов, также не являются показателем обоснованности управленческих решений исполнителя.

Как вполне обоснованно отмечают В. И. Хабаров и К. В. Гугаев, взаимосвязь целевых показателей и показателей эффективности конкретных исполнителей продолжает оставаться одной из проблем в российской практике корпоративного управления [3].

Во взаимосвязи все эти условия определяют снижение эффективности использования ресурсов, что означает и недостаточную обоснованность целеполагания. Если учесть роль целеполагания в достижении целей крупной компании, становится вполне очевидным, что снижение эффективности целеполагания вследствие общего характера установления результирующих показателей, их недостаточной обоснованности и неопределенности в области эффективности использования ресурсов ведет к снижению эффективности управления бизнесом в целом.

Для крупной компании основным отличием с точки зрения целей выступает ориентация не просто на прибыль, а на акционерный капитал, поскольку многие решения принимаются и контролируются собственниками компании.

На роль акционерной стоимости компании в целеполагании указывает, в том числе, Д. Д. Сулова, рассматривая практику целеполагания в крупных российских компаниях реального сектора [4].

Тем не менее, акционеры не имеют возможность участия в целеполагании на уровне конкретных целей. Поэтому та положительная роль, которую в практике зарубежного управления крупными корпорациями играют независимые акционеры, в том числе, действуя через независимых директоров и другие институты корпоративного управления, реально на обоснованность целеполагания в крупных компаниях не распространяется.

Можно отметить, как один из вариантов совершенствования целеполагания в крупных компаниях О. В. Кожевина называет оценку эффективности корпоративного управления для стейкхолдеров [5].

Тем не менее, данный вариант также, очевидно, не способствует определенности в вопросах взаимосвязи результирующих показателей и целей крупной компании.

По существу, проблемы неопределенности целеполагания в крупных компаниях не являются характерными только для российской практики корпоративного управления. Их следует признать общими для большинства компаний.

Возможный способ решения проблемы представлен на рис. 2.

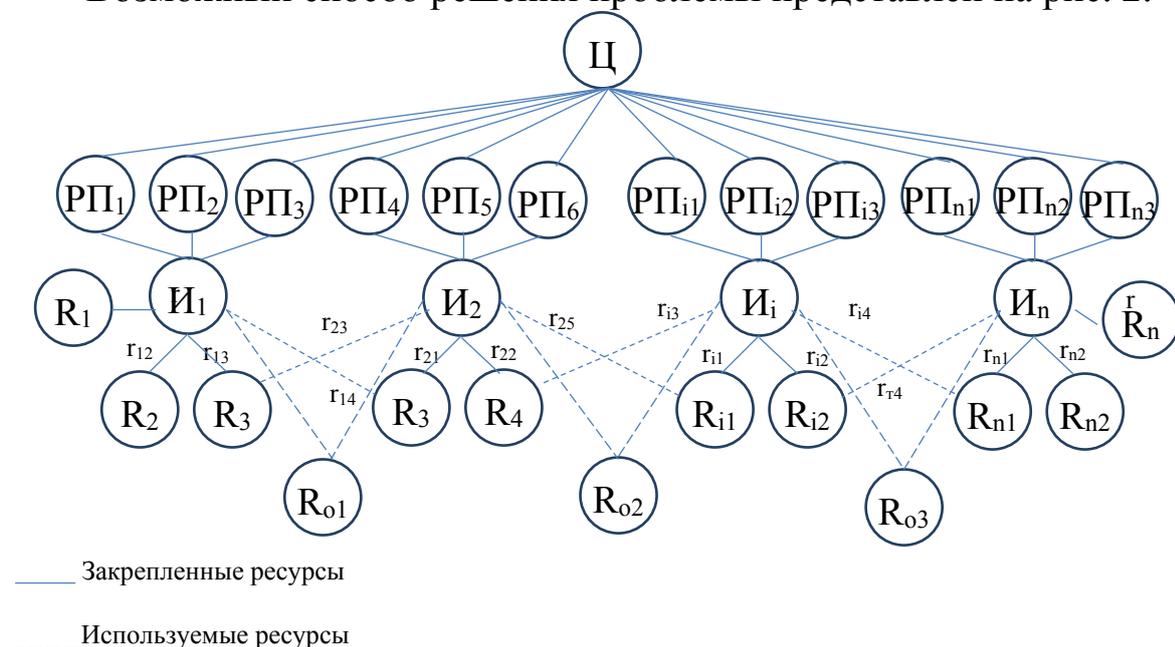


Рис. 2. Возможность совершенствования целеполагания в крупных компаниях

В крупных компаниях возрастает не только количество задействованных ресурсов и исполнителей, но и количество связей как между исполнителями, так и между исполнителями и ресурсами. Именно это является одной из причин неопределенности взаимосвязи достижения целей и результирующих показателей. Возмож-

ным вариантом решения данной проблемы может стать использование нейросетевых моделей, в которых проводится оценка тесноты связи между достигнутыми результатами исполнителя и объемом задействованных ими ресурсов. В этом случае значение коэффициента корреляции ( $r$ ) позволяет судить о тесноте связи между использованием определенных ресурсов крупной компании и достижением результатов. Кроме того, в подобной ситуации учитываются те ресурсы, которые закреплены за одним исполнителем, но фактически используются другими исполнителями. В целом, создаются условия для того, чтобы достичь большей определенности в оценке взаимосвязи между использованием ресурсов и достижением результирующих показателей. Особое значение это имеет в случаях, когда имеется большое количество исполнителей, например, филиалов, а количество видов ресурсов сравнительно невелико. Представленный подход, с учетом существующих особенностей целеполагания в крупных компаниях, позволяет более обоснованно устанавливать результирующие показатели и в целом достигать поставленных компанией целей. Одновременно он способствует более эффективному использованию ресурсов.

Подводя итоги, следует отметить, что основным отличием целеполагания в крупных компаниях от целеполагания в небольших организациях следует считать наличие множества ресурсов и исполнителей, за которыми они закрепляются. Оценка эффективности использования ресурсов в подобном случае неочевидна, вследствие чего неопределенный характер имеют результирующие показатели, не всегда реально устанавливая взаимосвязь общей цели с результатами конкретных исполнителей. Совершенствованию целеполагания в крупных компаниях и, как следствию, повышению эффективности использования ресурсов, может способствовать оценка тех реальных взаимосвязей, которые существуют между результирующими показателями исполнителей и задействованными ресурсами.

### **Библиографический список**

1. Камынин, В. А. Анализ подходов к корпоративному целеполаганию / В. А. Камынин // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – Т. 7. – № 3 (28). – С. 35–47.

2. Ленкова, О. В. Целеполагание в системе стратегирования нефтегазовой компании / О. В. Ленкова // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 6. – С. 58–59.

3. Хабаров, В. И. Современные подходы к целеполаганию в технологической компании / В. И. Хабаров, К. В. Гугаев // Успехи современной науки и образования. – 2017. – Т. 1. – № 6. – С. 31–34.

4. Сурова, Д. Д. Целеполагание в стратегиях крупных компаний реального сектора / Д. Д. Сурова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 448–452.

5. Кожевина, О. В. Оценка качества управления непубличными компаниями с государственным участием / О. В. Кожевина // Управленческие науки в современном мире. – 2016. – Т. 2. – № 2. – С. 4–8.

М. Г. Орлова (СГУПС, Новосибирск)

## К вопросу об эффективности репутационного комплаенса

В статье предлагается подход к измерению комплаенс-программы на основе трех критериев: эффективности, действенности и адаптивности. Показано, что концепция комплаенс-программы строится на базе интеграции управления рисками, деловой репутацией и корпоративной культуры предприятия.

**Ключевые слова:** бизнес-процессы, комплаенс, менеджмент, репутационный, финансовые, результативность, эффективность, адаптивность.

**Abstract.** The paper proposes an approach to the measurement of the compliance program based on three criteria: efficiency, effectiveness and adaptability. The concept of the compliance program is based on the integration of risk management, business reputation and corporate culture of the enterprise.

**Key words:** business processes, compliance, management, reputation, financial, effectiveness, efficiency, adaptability.

Включение комплаенс-концепции в менеджмент в качестве управленческого потенциала становится актуальным инструментом для удовлетворения растущих ожиданий заинтересованных сторон. Установка только на финансовые результаты уже не является достаточной для партнеров, инвесторов и других стейкхолдеров компании. Заинтересованные стороны требуют большего. Они хотят знать о нефинансовых результатах и нематериальных активах, которые обеспечивают финансовый рост компании. Они хотят роста отчетности и прозрачности, а также понимания стратегии организации, рисков и операций наряду с пониманием того, как ведется бизнес. Как и в случае с изменением качества в мировом бизнесе с середины 1980-х до начала 1990-х гг. эти требования заинтересованных сторон становятся базовыми ожиданиями XXI в. Пришло время репутационного комплаенса.

В данном контексте комплаенс рассматривается как механизм управления деловой репутацией организации в системе антикризисного (и в том числе антикоррупционного) управления бизнес-процессами [1]. Автором предложен подход на основе внедрения репутационного комплаенса в антикризисное управление как части позитивной

бизнес-культуры организации, культивирующей методологию «по-ступать правильно» во всех проявлениях человеческого фактора [1].

Система репутационного комплаенса предполагает сопровождение всех принятых в компании бизнес-процессов:

- ориентированных на бизнес-цели;
- ориентированных на результат;
- поддающихся измерению и/или оценке.

Поэтому практика комплаенса больше не может рассматриваться в отрыве от структурных единиц организации, т.к. возможно, некоторые из них действуют в нарушение правил игры. Репутационный комплаенс должен стать частью общей бизнес-стратегии и операций, распространяющихся во всей организации. В конечном счете, применение комплаенс-концепции приведет к улучшению общей производительности и результативности всех бизнес-процессов компании, а соблюдение его принципов станет менее тяжелым бременем для персонала [2].

Для реализации концепции репутационного комплаенса требуется разработка комплаенс-программы, что для любой организации является важнейшим компонентом эффективного управления рисками. При этом важно, чтобы эта программа включала системы мониторинга и аудита, которые позволяют легко обнаружить отклонения и ненадлежащий контекст в функционировании.

Известная истина: «то, что измеряется, делается», относится и к комплаенс-программе. Очевидно, что комплаенс-программа должна быть полезной и результативной для организации. Каждая организация уникальна и имеет свои цели. Поэтому некоторые цели комплаенс-программы будут уникальными. Однако следует выделить универсальные цели комплаенс-программы, которые соответствуют концепции репутационного комплаенса. Такими универсальными целями являются следующие положения:

- повышение культуры доверия, подотчетности и добросовестности внутри компании;
- предотвращение и обнаружение нарушений и конфликтов, защита (насколько это возможно) от негативных последствий,
- ответ на кризисные ситуации и улучшение программы для лучшего предотвращения, защиты, подготовки, обнаружения и реагирования на кризисы.

Очевидно, что такая комплаенс-программа является одним из самых важных инструментов формирования, поддержания и укрепления деловой репутации с точки зрения антикризисного управления.

Компланес-программа направлена на поддержание бизнес-целей организации в границах правового и этического поведения. Это воз-

можно при условии оснащения комплаенс-системы индикаторами отклонения от нормы, сигнализирующими о приближении организации к критическим границам или экономических барьерах, которые мешают достижению бизнес-цели.

Менеджмент компании должен постоянно улучшать свою комплаенс-программу. Оценка эффективности и результатов – неотъемлемая часть антикризисного управления. Комплаенс – программа организации должна быть измерена, как и любой другой критический потенциал менеджмента.

Объективные данные должны подкреплять субъективные оценки. Поэтому результаты оценки являются основой для постоянного совершенствования комплаенс – программы. Это позволит руководству лучше предотвращать, обнаруживать и реагировать на известные и неизвестные ошибки и/или коррупционные преступления в будущем.

Используя объективные точные и своевременные данные о деятельности организации, руководители знают, приближают ли они объект управления к его целям. Оценка эффективности комплаенс-программы помогает организациям скорректировать способы их улучшения и узнать, способствует ли тактика компании успеху стратегии компании.

Однако наряду с преимуществами оценки эффективности возникают проблемы измерения ее результативности. В России пока не зарекомендовали себя какие-либо измерительные сервисы для сферы комплаенса. За рубежом уже в течение последних десяти лет работает группа некоммерческих организаций, которые предоставляют измерительную платформу комплаенс-программ для компаний в различных сферах экономики.

Концепция этой измерительной платформы может быть перенесена на наши реалии при согласовании цели комплаенс-программы с целями предприятия. В основе измерения – результативность интеграции управления, комплаенс-системы, управления рисками и корпоративной культуры [2].

Для достижения желаемых программных результатов организация должна разрабатывать процессы и практики, которые подчиняются измерению в комплаенс-программе по трем ключевым направлениям: эффективность, действенность и оперативность. Рассмотрим, как эти направления могли бы быть реализованы при условии внедрения комплаенс-программы в антикризисное управление на российском предприятии.

1. Эффективность описывает качество комплаенс-программы по двум параметрам: эффективность проектирования и эффективность реализации.

Параметр эффективности проектирования описывает степень, в которой система или процесс логически соответствуют удовлетворению правовых, финансовых, корпоративных и других определенных требований. Логика проверяется путем постановки и ответов на типовые вопросы: содержит ли система или процесс все необходимые элементы для тщательной оценки риска? Процесс был сконструирован для максимальной эффективности? Если нет, то, какие функции необходимо добавить для улучшения системы? Эффективность проектирования в значительной степени является логическим тестом, который учитывает все требования, риски и границы и определяет, правильно ли спроектирована система комплаенса. Оценивается в баллах.

Параметр эффективности реализации описывает степень, в которой система или процесс работает так, как задумано. Если система была хорошо разработана, то правильно ли она работает? Работает ли она так, как было задумано? Если нет, то, как это должно быть изменено до требуемого уровня работы? Показатель эффективности реализации помогает менеджменту понять, соответствует ли спроектированная система своим целям.

2. Действенность отражается в стоимости процесса или системы, но не только в явных финансовых показателях как количество потраченных денег, но и в неявных показателях затрат на человеческий капитал, который играет приоритетную роль в реализации комплаенс-программы.

Показатель финансовой действенности описывает общую сумму финансового капитала, необходимого для выполнения процессов в рамках комплаенс-программы.

Показатель действенности человеческого капитала описывает профессиональные способности и уровень квалификации физического лица (лиц), необходимого(ых) для участия в процессе. В то время как затраты на человеческий капитал могут быть частично представлены в чисто финансовом плане, нематериальные издержки также должны быть учтены. Другими словами, если комплаенс-программа ориентирована на репутационный депозит, тогда она будет представлять собой больше, чем просто чисто финансовые затраты (зарплата, пособия и другие накладные расходы). Менеджмент предприятия обязательно должен также учитывать нематериальные издержки потери рабочего времени и сосредоточиться на других стратегических целях, таких как рост, прибыльность, удержание талантов среди работников и лояльность клиентов.

3. Оперативность следует рассматривать по двум показателям: способность системы работать быстро во времени и способность гибко реагировать в ответ на изменяющиеся обстоятельства.

Показатель циклического времени – это общее количество часов и общее время, необходимое для выполнения процесса и реализации комплаенс-программы.

Показатель адаптивности описывает степень, в которой система может интегрировать изменения, включая новые требования (например, новый закон, правило или регламент) и/или новые бизнес – единицы (в связи с деятельностью по слиянию и поглощению). Эти изменения могут быть внутренними: руководители изучают результаты прошлых оценок эффективности и вносят необходимые изменения. Или они могут быть внешними: новые нормативные условия, изменяющиеся рыночные условия или измененные представления и опасения общественности требуют от организации внесения корректировок. Адаптивная система быстро реагирует на изменения окружающей среды. Также этот показатель развивает долгосрочную перспективу, предвидя более отдаленные изменения и готовясь к ним.

Таким образом, представленные ключевые показатели бизнес-процессов должны быть конкретными, простыми, измеримыми, действенными, актуальными и своевременными. Важно заметить, что данные показатели следует анализировать с точки зрения возможных разрывов между состоянием процессов в настоящем и будущем. Так, баланс опережающих и отстающих показателей показывает, как компания уже поступила (рост выручки за последний квартал, количество несчастных случаев на производстве за последний год). Опережающие показатели – это те, которые могут предсказать будущие результаты. Примерами являются своевременные поставки, которые могут привести к более высоким оценкам удовлетворенности клиентов и, в свою очередь, больше продаж для существующих клиентов.

Показатели должны обеспечивать видимость как краткосрочных, так и долгосрочных целей. Чрезмерный акцент на краткосрочных целях может заглушить долгосрочный рост компании за счет краткосрочной разработки нового продукта. Акцент на краткосрочных финансовых результатах, таких как квартальная прибыль, может привести к сокращению расходов на исследования для разработки нового продукта или приобретения более дешевых компонентов для повышения прибыли, что приведет к снижению качества продукции, увеличению прибыли, жалоб со стороны клиентов и потере бизнеса.

Исключительным требованием для анализа эффективности репутационного комплаенса является сосредоточение внимания руководства, прежде всего, на внутренних оценках (метрики доверия, лояльности, корпоративной ответственности и др.), что помогает руководству понять внутренние тенденции. Как только внутренние тенденции

будут поняты, использование для оценки комплаенс-программы внешних критериев будет более значимым.

Итак, вопрос оценки эффективности репутационного комплаенса не может быть решен вне приобретения опыта измерения результативности работы комплаенс-программы организации. В процессе непрерывного усовершенствования и улучшения интеграции управления, комплаенс-системы, управления рисками и корпоративной культуры организации возрастает способность руководства решать задачи, связанные с постоянными изменениями, возрастающей неопределенностью, быстро меняющимися угрозами.

### Библиографический список

1. Орлова, М. Г. Структурная организация антикризисного комплаенса: репутационный аспект / М. Г. Орлова // Проблемы антикризисного управления и экономического развития (ПАУЭР–2016) : материалы III Междунар. науч.-практ. конференции. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2017. – С. 213–219

2. Орлова, М. Г. Интеграция функции комплаенс-контроля с антикризисным управлением в финансовой сфере [Текст] / М. Г. Орлова // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития : сб. материалов II Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей и аспирантов. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2015. – С. 134–139.

*В. М. Оселедец (СГУПС, Новосибирск)*

## Новый механизм санации коммерческих банков России

В статье рассмотрены механизмы финансового оздоровления банков, применяемые в российской практике. Особое внимание уделено изучению нового механизма санации банков.

**Ключевые слова:** банк, кредитная организация, Банк России, санация, финансовое оздоровление, механизм, эффективность.

**Abstract.** The article discusses the mechanisms for financial recovery of banks used in Russian practice. Particular attention is paid to the study of a new mechanism for the rehabilitation of banks.

**Key words:** bank, credit organization, Bank of Russia, reorganization, financial rehabilitation, mechanism, efficiency.

Финансовая стабильность в стране во многом определяется устойчивостью и эффективностью функционирования банковской системы. С 2013 г. Банк России (БР) как мегарегулятор финансового рынка активизировал свою деятельность по оздоровлению банковского сектора. За 6 лет существенно сократилось количество действующих в РФ кредитных организаций в результате отзыва лицензий у ненадежных, финансово неустойчивых, недобросовестных банков. По

данным БР на 01.01.2013 г. в РФ действовало 956 кредитных организаций, на 01.12.2018 г. их количество составило 490 единиц, т. е. сократилось почти в два раза. Однако отзыв лицензий не единственный инструмент, применяемый БР в процессе оздоровления национальной банковской системы. Центральный банк РФ использует процедуры финансового оздоровления (санации) системообразующих, а также региональных банков, банкротство которых может крайне негативно отразиться на финансовой системе и, как результат, на экономике страны в целом.

Практика оздоровления банковского сектора РФ впервые реализована государством в 1998 г., когда возникла необходимость предотвращения системного банковского кризиса. В этот период была разработана государственная политика по реструктуризации банковского сектора в России. Цель данной политики заключалась в создании надежной, жизнеспособной банковской системы, способной противостоять негативному влиянию кризисов, обеспечить бесперебойное функционирование системы расчетов, наличного денежного обращения в стране, решить очень важную на тот момент проблему восстановления доверия субъектов экономики к российским банкам. В марте 1999 г. Правительством России совместно с БР было создано Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) с уставным капиталом 10 млрд р. В рамках реструктуризации АРКО проводило рекапитализацию проблемных банков за счет собственных средств, применяло механизм принудительного заключения мировых соглашений, позволявший преобразовывать неисполненные обязательства банков в новые обязательства, устанавливать отсрочку исполнения банками обязательств перед кредиторами, частично списывать кредиторскую задолженность. После восстановления платежеспособности банков АРКО продавало их инвесторам на торгах. В общей сложности АРКО работало с 21 проблемным банком, 20 из них смогли рассчитаться по всем долгам и продолжить свою деятельность. В июле 2004 г. АРКО было ликвидировано, так как выполнило поставленные перед ним задачи. Денежные средства АРКО переданы государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ), в функции которого входили страхование вкладов физических лиц и конкурсное управление банками – участниками системы страхования вкладов (ССВ) после отзыва лицензии у таких кредитных организаций.

Финансовый кризис 2008 г. послужил причиной принятия закона № 175-ФЗ от 27.10.2008 «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года», в соответствии с которым АСВ стало выполнять еще и функцию фи-

нансового оздоровления (санации) коммерческих банков, входящих в ССВ. В рамках данного механизма санации АСВ имело право:

- привлекать инвесторов, готовых приобрести акции (доли в уставном капитале) saniруемого банка;
- осуществлять комплекс мер по передаче имущества и обязательств saniруемого банка или их части приобретателям (банкам);
- приобретать акции (доли в уставном капитале) saniруемого банка в том случае, когда не удавалось привлечь инвесторов, а банкротство банка могло крайне негативно повлиять на состояние банковского сектора;
- оказывать финансовую помощь инвесторам, приобретателям.

Источниками финансирования мероприятий по предупреждению банкротства банков являлись средства инвесторов, средства фонда обязательного страхования вкладов, средства федерального бюджета, предоставляемые в качестве имущественного взноса РФ в имущество АСВ, кредиты БР.

В декабре 2014 г. Закон № 175-ФЗ утратил силу, но механизм, в соответствии с которым АСВ осуществляло меры по предупреждению банкротства банков – участников ССВ, продолжает действовать. Теперь он регулируется ФЗ № 127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)». В соответствии с Федеральным законом от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» Агентство было вправе осуществлять комплекс мер по передаче имущества и обязательств банка или их части приобретателям, а также оказывать им финансовую помощь. В соответствии с Федеральным законом от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» Агентство было вправе осуществлять комплекс мер по передаче имущества и обязательств банка или их части приобретателям, а также оказывать им финансовую помощь. В соответствии с Федеральным законом от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2014 года» Агентство было вправе осуществлять комплекс мер по передаче имущества и обязательств банка или их части приобретателям, а также оказывать им финансовую помощь.

На начало 2019 г. АСВ принимает участие в финансовом оздоровлении 22 банков, их санация проводится с привлечением инвесторов. Значительный объем финансирования мероприятий по санации осуществляется за счет кредитов БР, поэтому принято считать, что основой данного механизма является кредитная схема. Следует отметить существенные недостатки применяемого механизма:

- слишком продолжительный период финансового оздоровления банков, в результате чего на санацию расходуется больше средств, чем на ликвидацию проблемных банков;
- несоблюдение saniруемыми банками обязательных нормативов БР;
- неэффективный контроль за расходованием банками-санаторами полученных кредитов;
- непрозрачные критерии отбора банков-санаторов;
- высокий риск ухудшения финансового положения банка-санатора.

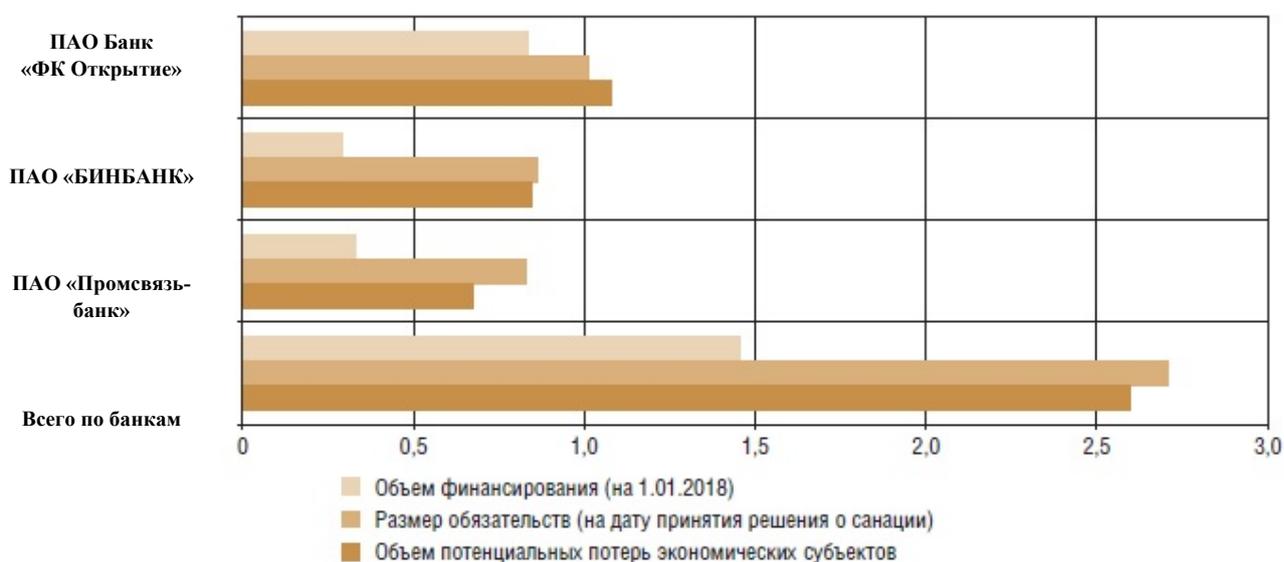
Таким образом, назрела необходимость разработки нового, более эффективного механизма санации проблемных банков. В 2017 г. вступил в силу Закон № 84-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Данный нормативный акт предусматривал применение в процедуре санации банков такого инструмента как докапитализация saniруемых банков средствами регулятора. Для этого был создан Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС). Он состоит из денег БР и формируется за счет отчислений, которые проводятся на основании решения Совета Директоров БР. Внедрение нового механизма финансового оздоровления направлено на сокращение расходов государства и сроков оздоровления банков, а также на повышение эффективности контроля за использованием соответствующих средств, обеспечение большей прозрачности процесса санации и создание равных конкурентных условий для деятельности кредитных организаций. Новые полномочия предоставили Банку России возможность осуществлять меры по повышению финансовой устойчивости крупнейших кредитных организаций, включая системно значимые [1].

Мероприятия по оздоровлению проблемных банков осуществляет ООО «Управляющая компания ФКБС» (УК ФКБС). Уставный капитал УК ФКБС составляет 1,5 млрд р., он сформирован путем внесения денежных средств единственным участником – Банком России. В рамках реализации плана участия БР в осуществлении мер по предупреждению банкротства банков УК ФКБС выполняет функции временной администрации по управлению банком, ежемесячно представляет в БР отчет о ходе выполнения мероприятий, предусмотренных указанным планом. Контроль над временной администрацией осуществляет Департамент финансового оздоровления, специально созданный БР в июне 2017 г. Предполагается, что создание такой структуры в Центральном банке позволит упростить механизмы санации и, при этом, обеспечить более жесткий контроль над банками-са-

наторами. По итогам санации акции (доли), имущество банков должны выставляться БР на открытый аукцион.

Законодательством предусмотрена необходимость оценки эффективности использования средств ФКБС главным аудитором БР и представление ее результатов в годовом отчете регулятора.

В рамках реализации нового механизма финансового оздоровления банков в 2017 г. БР осуществлял контроль за деятельностью трех временных администраций, функции которых были возложены на УК ФКБС. В годовом отчете БР представлена оценка эффективности использования средств, составляющих ФКБС. В периметр оценки включена оценка сравнительной эффективности объема выделенных БР средств относительно величины ущерба экономике в случае реализации сценария банкротства ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «БИНБАНК», ПАО «Промсвязьбанк» [1] (рисунок).



Объемы использованных средств ФКБС и обязательств кредитных организаций. Рассчитанный размер воздействия на экономику в случае реализации сценария банкротства банков, трлн р. [1]

Моделирование сценария банкротства санлируемых в 2017 г. банков позволило сделать вывод, что использование в отчетном году средств, составляющих ФКБС, на финансовое оздоровление данных банков в общей сумме 1 456,2 млрд р. позволило предотвратить потери экономических субъектов в размере 2 594,6 млрд р. Оценка сравнительной эффективности основывалась на определении объема потерь экономических субъектов посредством моделирования сценария банкротства кредитной организации – как непосредственных кредиторов (прямой эффект), так и кредиторов кредиторов (косвенный эффект) – в случае, если потери кредитора приводят к его несостоятельности (банкротству). При моделировании сценария банкротства использованы методы, изложенные в Концепции макропруденциально-

го стресс – тестирования (доклад для общественных консультаций, 2017 г.) [1].

За весь период действия нового механизма санации банков (2017–2018 гг.)

УК ФКБС осуществляла функции временной администрации в восьми российских банках. Данные о результатах деятельности УК ФКБС за данный период представлены в таблице.

#### Результаты деятельности временной администрации

Наименование банка	Дата назначения временной администрации	Решение о продлении срока действия временной администрации	Прекращение срока действия временной администрации
1. ПАО БАНК «ФК Открытие»	29.11.2017	–	С 21.12.2017, в связи с формированием органов управления КО
2. ПАО «Промсвязьбанк»	15.12.2017	С 16.06.2018 срок продлен на 6 мес.	С 06.09.2018, в связи с формированием органов управления КО
3. ПАО «Бинбанк»	15.12.2017	–	С 23.03.2018, в связи с формированием органов управления КО
4. АО Банк «Советский»	22.02.2018	–	С 03.07.2018, в связи с отзывом лицензии
5. АО «Ростбанк»	15.03.2018	–	С 13.06.2018, в связи с формированием органов управления КО
6. Банк «Траст» (ПАО)	15.03.2018	–	С 13.06.2018, в связи с формированием органов управления КО
7. АО «Банк АВБ»	05.04.2018	–	С 26.06.2018, в связи с формированием органов управления КО
8. «Азиатско-Тихоокеанский Банк»	26.04.2018	С 27.10.2018 срок продлен на 6 мес.	Банк подготовлен к продаже: форма торгов – открытый аукцион в эл. форме; дата аукциона – 14.03.2019; стартовая цена – 9 857 152 тыс. р.

Составлено по данным официального сайта Управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора [2]

Данные таблицы свидетельствуют, что практически все банки восстановили свою платежеспособность. Но, несмотря на сложившуюся положительную тенденцию в процессах санации банков, участ-

ники финансового рынка отмечают нарастающие негативные эффекты от применения нового механизма: рост концентрации банковского бизнеса; значительное увеличение доли активов, принадлежащих на банки, управляемые государством; усиление конкуренции между банками с госучастием и ее отрицательное влияние на банковскую маржу; увеличение доли Центрального банка РФ в активах saniруемых банков, что ведет к конфликту интересов и может негативно отразиться на качестве банковского надзора; формирование преимуществ у saniрованных банков с участием БР в возможности привлечения вкладов физических лиц и высокая вероятность в связи с этим оттока вкладов из средних и малых банков. Однако ряд экспертов считают, что делать выводы пока рано, необходимо время для формирования объективных, обоснованных оценок.

### Библиографический список

1. Годовой отчет Банка России 2017 год / Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtlId=god> (дата обращения: 16.01.2019).
2. Официальный сайт УК ФКБС [Электронный ресурс]. URL: <http://www.amfbc.ru/recovery.html#banks> (дата обращения: 16.01.2019).

*Т. А. Осипович, В. С. Прокопенко (НГТУ, Новосибирск)*

## Хищение бюджетных средств при госзакупках как фактор риска легализации незаконных доходов

В данной статье рассмотрен вопрос хищения бюджетных средств при госзакупках как фактор риска легализации незаконных доходов, выделены основные этапы и виды хищения бюджетных средств.

**Ключевые слова:** *государственные закупки, коррупция, легализация незаконных доходов, хищения бюджетных средств.*

**Abstract.** This article considers the issue of embezzlement of budget funds in public procurement as a risk factor of legalization of illegal income, highlights the main stages and types of embezzlement of budget funds.

**Key words:** *government procurement, corruption, legalization of illegal income, embezzlement of budget funds.*

Государственные закупки занимают важное место в экономике государства, являясь одним из инструментов ее регулирования. Правонарушения, связанные с хищением бюджетных средств в сфере государственных закупок с их дальнейшим отмыванием, совершаются во всех государствах, в том числе и в наиболее высокоразвитых, при этом главной движущей силой таких нарушений является кор-

рупционная составляющая, что и определяет актуальность темы исследования.

Впервые проблема коррупции, имеющая международный характер, была описана в отчете «Легализация (отмывание) доходов от коррупции», подготовленном ФАТФ в 2012 г., в котором поднимались вопросы связи коррупции и легализации доходов, а также рассматривались основные способы отмывания коррупционных доходов с целью выявления уязвимых мест, повышающих их риск [1].

Легализованные доходы, приобретенные в ходе незаконной деятельности, представляют серьезную угрозу международной безопасности и являются идеальной сферой для развития организованной преступности, коррупции и терроризма. Проблема легализации доходов при осуществлении госзакупок в настоящее время приобретает особую актуальность.

Мировой финансовый кризис и противодействие его последствиям привели к тому, что повысился уровень финансовой активности большинства стран, что явилось благоприятной почвой для организованных преступных группировок и коррумпированных чиновников. В Российской Федерации противодействие легализации доходов, одним из элементов которой являются преступления коррупционной направленности, осуществляет Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг).

В настоящее время остро стоит вопрос о факторах риска легализации незаконных доходов (рис. 1), одним из которых является наиболее общественно опасное преступление в сфере использования государственных финансов – хищение бюджетных средств.

В соответствии со ст. 158 Уголовного Кодекса РФ хищение представляет собой: «совершенные с корыстной целью противоправные безвозмездное изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или других лиц, причинившее ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества» [5].

Общий размер ущерба от преступлений, связанных с хищением госсредств, который ежегодно наносится российской экономике, обществу и государству, сложно поддается оценке и несоизмерим с теми суммами, которые сопряжены с совершением ряда других преступлений, а именно: незаконное обналичивание государственных средств через лжепредприятия для передачи «откатов» коррупционерам; уклонение от уплаты налогов предприятиями, совершившими сделки без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность; взяточничество; легализация имущества, полученного преступным путем и т. д. Так как большая часть преступлений экономической направленности имеет скрытый характер, то для формирова-

ния исчерпывающих доказательств необходимо проведение оперативно-розыскных мероприятий, включающих сбор достоверной информации, а также качественное исполнение функций в рамках полномочий следственных подразделений. Однако практика показывает, что проведение всех запланированных мероприятий не всегда дает ожидаемого эффекта, так как реализация действий по надзору, контролю, а также проведение следственно-оперативных мероприятий совершаются уже после самого преступления.

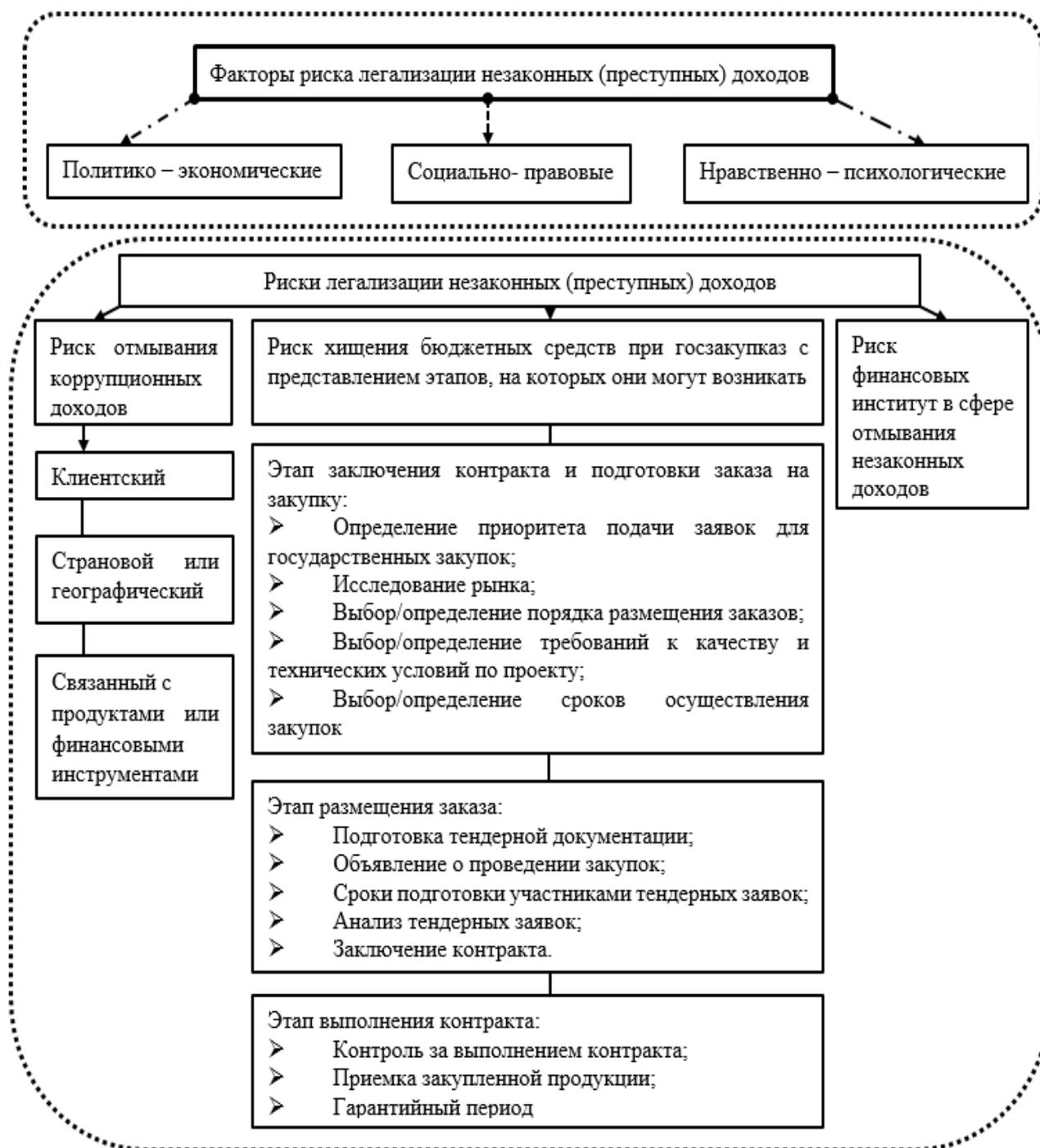


Рис. 1. Факторы и риски легализации незаконных доходов

Коррупционная составляющая является движущей силой преступлений экономической направленности, которые включают в себя и хищение госсредств с последующим их отмыванием, и вызывает усиление напряженности социально-экономической обстановки в стране. При этом на государственном и международном уровнях происходит подрыв авторитета государственной власти, рост недоверия к органам власти и обострению недовольства среди населения. Помимо этого, подобные деяния влекут за собой следующие негативные последствия: формирование неблагоприятного инвестиционного климата в стране; нестабильность международной финансовой системы; рост денежной массы в теневом секторе экономики.

Хищение государственных средств и как следствие их легализация в большинстве случаев осуществляется с участием представителей органов государственной власти. Это обусловлено тем, что под видом законных внутрибанковских (хозяйственных) операций совершаются подобного рода хищения. Как правило, распоряжение на совершение таких операций могут дать только уполномоченные лица, наделенные специальными полномочиями. Причинами совершения преступлений, связанными с хищением и легализацией средств может служить личная заинтересованность коррумпированных чиновников и организованных преступных группировок, целью которых является желание обогатиться за счет бюджетных средств.

На сегодняшний день в рамках в рамках РГТИП ЕАГ, РГТИП ФАТФ отдельных типологических исследований, связанных с проблемой хищения бюджетных средств с их последующим отмыванием, не проводилось. Проведенным ранее наблюдениям в сфере хищения госсредств как предикатного преступления легализации незаконных доходов, а именно: незаконный оборот наркотиков; нелегальное перемещение через государственную границу товаров, ценностей и иных предметов; мошенничество в корпоративном секторе и на фондовом рынке особого внимания не уделялось.

Следует отметить, что наиболее привлекательной сферой хищения бюджетных средств является сектор государственного финансирования, что делает данную сферу наиболее уязвимой. В связи с этим государство испытывает существенные риски при совершении операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, а также колоссальные потери бюджетных средств.

Вероятность хищения денежных средств увеличивается с ростом объемов финансирования, направляемых государством на государственные или муниципальные нужды. Следовательно, наиболее под-

вержены рискам те сферы финансирования, в которых происходит движение значительных объемов бюджетных средств.

Распространенным видом хищения государственных средств является их присвоение при осуществлении государственных (муниципальных) закупок (рис. 2).

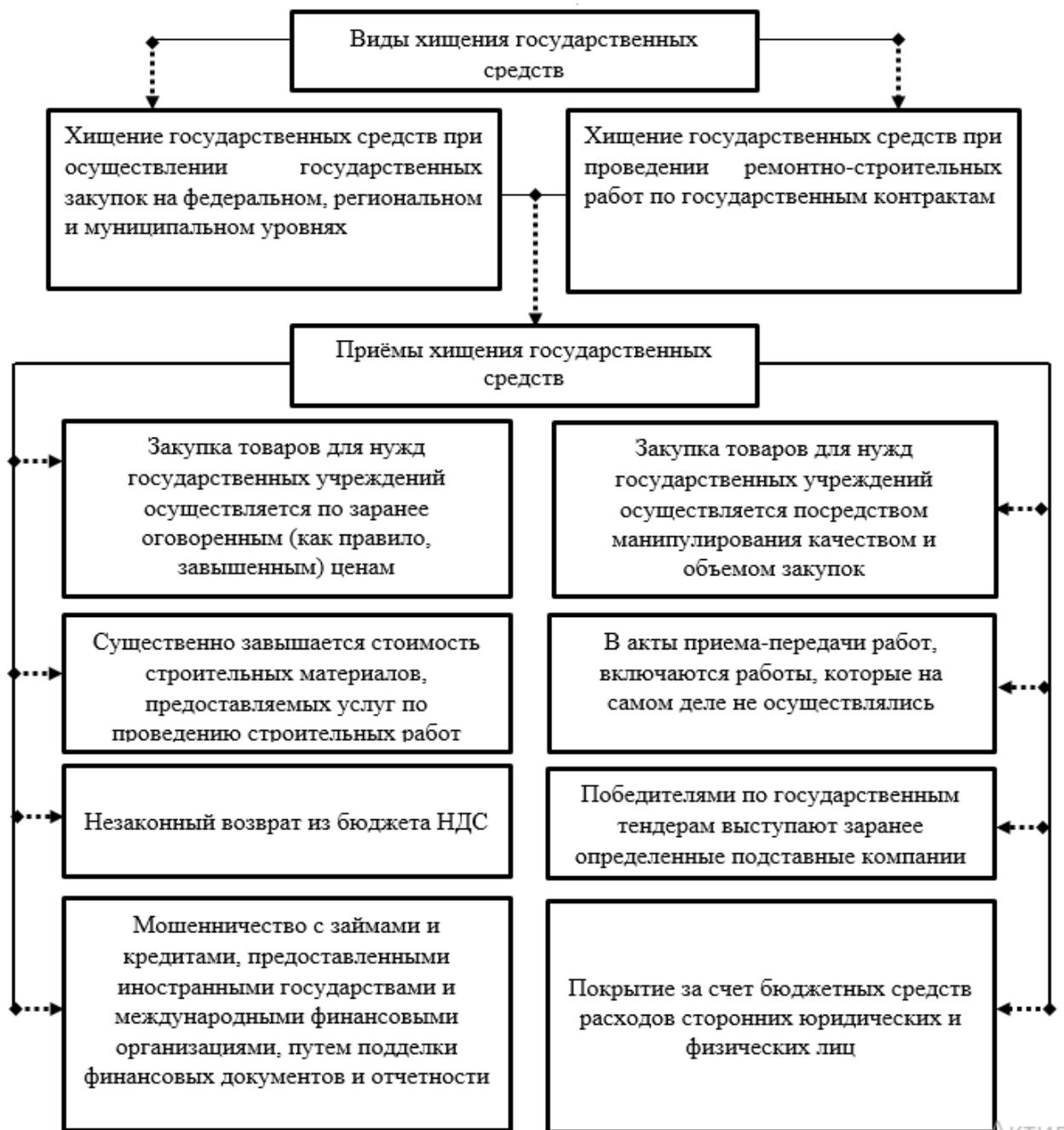


Рис. 2. Виды и приемы хищения государственных средств

В соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» под государственными закупками понимается совокупность действий, осуществляемых заказчиком и направленных на обеспечение государственных (муниципальных) нужд [7].

Ключевой составляющей отмывания денежных средств являются демократичные госзакупки, суть которых заключается в объективном оценивании своих возможностей и анализе рисков, имеющих место при осуществлении данной процедуры. По данным российских экспертов, ценовая политика госструктур в сфере осуществления госзакупок в среднем на 19 % выше рыночных. Ежегодный ущерб при реализации госзакупок на федеральном, региональном и муниципальном уровне, превышает 300 млрд р. (10 млрд долл. США).

Согласно статистическим данным, в 2016 г. Россия занимала 131-е место из 176 возможных в рейтинге стран по общему объему коррупционных преступлений. Но уже в начале 2017 г. наблюдается заметное снижение преступлений экономической направленности почти на 8 % [3]. По данным Генеральной прокуратуры РФ ущерб от коррупции при госзакупках в стране в I полугодии 2018 г. увеличился почти в пять раз и составил 250,6 млн р., но при этом наблюдается сокращение количества нарушений законодательства в сфере противодействия коррупции. В этот же период времени количество таких нарушений составило 5 753, что в два раза меньше по сравнению с I и II кварталом 2017 г., когда число выявленных нарушений равнялось 11 223 [2].

Аналогичная ситуация прослеживается в общей статистике по антикоррупционной деятельности. Всего в I полугодии 2018 г. зафиксировано 139,5 тыс. нарушений в сфере законодательства о противодействии коррупции в госзакупках, что ниже показателей предыдущего периода (161 тыс.) на 13 % [4].

Как отмечают представители Генеральной прокуратуры РФ, основными нарушениями антикоррупционного законодательства при осуществлении госзакупок являются, во-первых, случаи заключения контрактов с аффилированными лицами заказчика и лицами, состоящими в родственных отношениях, во-вторых, отсутствие принятых мер по предотвращению и урегулированию конфликта интересов должностными лицами. В соответствии с вышесказанным, отметим, что хищение – это сложный процесс, который может проникнуть во все сферы жизни, как общества, так и государства.

Процесс хищения включает в себя прохождение нескольких этапов. В большинстве случаев на этапах присвоения и растраты имущества процесса обособления и изъятия имущества нет, так как имуществом уже овладел коррупционер. В данной ситуации имеет место быть только обращение имущества в пользу виновного лица. После прохождения всех этапов, т. е. после самого процесса хищения государственных средств, зачастую происходит их обналичивание с це-

лью сокрытия их преступного происхождения и в дальнейшем эти средства используются для удовлетворения собственных нужд.

Противодействие процессу хищения бюджетных средств в сфере госзакупок в РФ осуществляется на должном уровне, разрабатываются мероприятия, направленные на искоренение коррупции на самом раннем этапе, т. е. на этапе размещения заказа. Главным требованием к закупочным процессам является определение поставщика (исполнителя, подрядчика) членами комиссии, причем поставщиком не могут быть физические лица, лично заинтересованные в результатах размещения заказа. Выбор поставщика (исполнителя, подрядчика) осуществляется за счет проведения открытого аукциона в электронной форме. Благодаря тому, что заказчики находятся удаленно от потенциальных исполнителей, такой процесс исключает проявление коррупционных нарушений. Но не исключаются случаи, когда ответственный за проведение конкурсной процедуры по выбору исполнителя контракта может обеспечить победу конкретного участника, который обещал ему наибольшую сумму «отката» по результатам проведения процедуры закупки. Следует отметить, что мониторинг конкурсной документации, как инструмент контроля, позволяет выявить тот факт, что присвоение бюджетных средств при заключении контрактов на госзакупки происходит при участии уполномоченных лиц, ответственных за результаты конкурса. Стоит отметить, что наличные денежные средства, которые находятся в обороте, не служат инструментом мониторинга и контроля. Неконтролируемый денежный оборот увеличивает вероятность свободного пользования коррупционерами незаконно полученными доходами. Основные коррупциогенные факторы, на которые необходимо обратить внимание в процессе контроля за процедурой госзакупок, представлены на рис. 3.



Рис. 3. Коррупциогенные факторы, возникающие в процессе осуществления госзакупок

Представленная выше схема позволяет сделать вывод о том, что процесс отмывания доходов проще увидеть при закупке конкретного товара, чем при заключении контракта на госзакупки.

В заключение можно сделать вывод о том, что сфера госзакупок в настоящее время является высоко коррумпированной и, к сожалению, включает в себя широкий спектр и других преступлений экономической направленности, таких как хищение, получение/ дача взятки, и легализация незаконных доходов.

### Библиографический список

1. Типологический отчет ФАТФ. Конкретные факторы риска, связанные с легализацией (отмыванием) доходов от коррупции. – М. : Вече, 2012. – 80 с.
2. Генеральная прокуратура Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://genproc.gov.ru> (дата обращения: 26.11.2018).
3. Официальный сайт Трансперенси Интернешнл Россия [Электронный ресурс]. URL: <https://transparency.org.ru> (дата обращения: 28.11.2018).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 28.11.2018).
5. Федеральный закон от 13.06.1996 № 63-ФЗ «Уголовный кодекс Российской Федерации. Часть вторая» [Электронный ресурс] : ред. от 23.04.2018, с изм. от 25.04.2018. Справ.-правовая система КонсультантПлюс. – М., 1992 – 2018. – Загл. с экрана
6. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [Электронный ресурс]: справ.-правовая система КонсультантПлюс. – М., 1992–2018. – Загл. с экрана.
7. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]: справ.-правовая система КонсультантПлюс. – М., 1992–2018. – Загл. с экрана.

*С. М. Пирожков (СГУПС, Новосибирск)*

## Актуальные вопросы управления рисками российских предприятий

В статье анализируются современные проблемы управления рисками финансово-хозяйственной деятельности российских предприятий, дана характеристика наиболее значимых рисков. Рассматриваются ключевые мероприятия по управлению рисками.

**Ключевые слова:** *предприятие, риски предприятий, система управления рисками предприятия, ключевые мероприятия по управлению рисками.*

**Abstract.** In article the modern problems of the Russian enterprises operational and financial risks management, the most significant risks are analyzed. The key risk management measures are considered.

**Key words:** *enterprise, enterprise risks, enterprise risk management, key risk management measures.*

Ключевыми признаками для возникновения рисков являются неопределенность, а также субъекты, принимающие решения в условиях неопределенности, – субъекты, формирующие политику управления рисками.

Развитие рисков в современных условиях связано с появлением новых рисков, переоценкой значимости (существенности) ранее действовавших рисков, переплетением последствий реализации различных рисков, и в целом – с ростом неопределенности для экономических субъектов.

Управление рисками должно соответствовать новым тенденциям: уметь их идентифицировать, а также сформировать систему мер адаптации к ним.

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 [3, с. 100; 5, с. 205]. Кроме того, мы обращали внимание на осуществление определенного набора мероприятий при организации системы управления рисками на предприятии [4, с. 349].

По оценкам Центрального банка Российской Федерации (далее – РФ), а также ряда отечественных экспертов ключевыми факторами неопределенности для российской экономики в целом, и для экономических субъектов в том числе, являются следующие внешние условия:

- динамика цен на нефть,
- темпы роста мировой экономики,
- изменения денежно-кредитной и внешнеторговой политики ключевых экономик,
- санкции.

Цены на нефть по ожиданиям большинства экспертов должны снизиться в обозримой перспективе. Для мировой торговли в целом будет характерным развитие протекционизма (как следствие, например, торговых войн между США и Китаем). В результате произойдет сжатие мировой торговли и рост процентных ставок. Замедление экономического роста стран-партнеров приведет, в свою очередь, к падению спроса на российский экспорт.

Вероятность долгового кризиса в Китае, обусловленного ускоренным ростом слабо регулируемых секторов кредитования, бюджет-

ные кризисы в странах Европы посредством таких каналов влияния как экспорт и инвестиции могут также негативно отразиться на перспективах развития российской экономики.

Новые санкции, такие, как запрет на расчеты в долларах США для госбанков, могут привести к снижению ликвидности в банковском секторе, соответственно, к ухудшению условий финансирования нефинансовых предприятий.

В целом реализация негативного влияния внешних рисков проявится в невысоких среднегодовых темпах роста ВВП в 2019–2022 гг. – на уровне 1,5–1,8 %.

Результаты деятельности российских предприятий, представляющих крупный и средний бизнес, за период 2012–2017 гг. подтверждают наличие негативных тенденций в развитии российской экономики. По данным Госкомстата РФ продолжается снижение показателей финансовой независимости, рентабельности продаж и активов. Одной из основных проблем является отсутствие собственных оборотных средств и негативная динамика данного показателя. Средними значениями рентабельности активов и продаж являются невысокие уровни 5 и 7 % соответственно. Доля убыточных предприятий стабильно выше четверти от общего количества, находится в интервале 26–33 %. [2].

Неблагоприятные тенденции развития во многом связаны с действием системы рисков различного уровня, среди которых менеджмент российских предприятий выделяет наиболее значимые риски.

Среди наиболее значимых рисков можно, на наш взгляд, выделить две группы:

- традиционные,
- новые.

К традиционным значимым рискам предприятия относят:

- рыночные риски (снижение спроса на продукцию, замедление темпов роста продаж в результате ценовой конкуренции, рост просроченной дебиторской задолженности, снижение рентабельности);
- финансовые риски (валютные, процентные, кредитные, риск дефицита средств).

В составе новых рисков предприятия выделяют следующие:

- санкционные (действуют с 2014 г.) (ухудшение доступа к внешнему финансированию, ограничение доступа к современным технологиям);
- технологические (кибер-угрозы плюс человеческий фактор – требования к квалификации персонала);
- кадровые (нехватка ключевого персонала, недобросовестные действия персонала).

Ключевые факторы неопределенности, описанные выше, воздействуют прямо или опосредованно на одну или более групп значимых рисков российских предприятий.

Управление рисками осуществляется как с использованием традиционных, так и новых методов и способов.

При управлении рыночными рынками (в зависимости от отраслевой специфики) применяют:

- диверсификацию рынков и каналов сбыта;
- перераспределение товарных потоков при возникновении значительной ценовой разницы между внутренним и международным рынками;
- повышение клиентской лояльности и предоставление полного пакета услуг.

Управление финансовыми рисками предполагает использование:

- для валютных рисков – комплексное управление на основе идентификации рисков (естественное хеджирование, выбор валюты хранения свободных денежных средств, соблюдение соответствия между активами и пассивами, номинированными в иностранных валютах; использование производных финансовых инструментов);
- для процентных рисков – моделирование сценариев для оценки влияния изменения процентных ставок на финансовые показатели;
- для кредитных рисков – поддержание в наличии достаточного количества денежных средств и обеспечение доступности финансовых ресурсов посредством обеспечения кредитных линий; взаимодействие с кредитными организациями в рамках лимитов кредитного риска.

Кроме того, для преодоления негативных финансовых эффектов внешней среды предприятия осуществляют разработку консервативных бюджетов, вариантных инвестиционных программ, мероприятия по увеличению доли долгосрочных обязательств и обязательств с фиксированной стоимостью, а также по централизации системы управления ликвидностью.

Управление санкционными рисками, которые коснулись, в первую очередь, крупнейших российских предприятий, требует разработки специальной политики обеспечения технологической независимости и импортозамещения (локализации производства иностранного оборудования на территории РФ на среднесрочную и долгосрочную перспективы).

Основные этапы реализации политики импортозамещения:

- поиск имеющихся российских аналогов импортного оборудования, обоснование целесообразности их использования и замещение

ими иностранного оборудования за счет развития уровня российского производства и повышения качества;

- проведение комплексных аудитов предприятий с целью определения их готовности к выпуску импортозамещающей продукции;
- создание партнерств и совместных предприятий по производству оборудования на территории РФ с ведущими мировыми производителями оборудования;
- поэтапная локализация производства иностранного оборудования на территории РФ от сборки к собственному производству на базе созданных партнерств.

В качестве одного из стратегических направлений развития управления рисками в современных условиях является проблема обеспечения кибербезопасности путем интеграции в систему корпоративного управления системы выявления и осведомленности о потенциальных киберугрозах. В ежегодном отчете Мирового форума в Давосе «Глобальные риски 2018» технологические риски в форме кибератак и утраты и/или хищения информации названы в качестве ведущих пяти рисков, с которыми предстоит столкнуться экономическим субъектам [1, 6].

Факторы риска киберугрозы:

- нарастание внешних угроз;
- недобросовестная конкуренция;
- высокие темпы развития ИТ-инфраструктуры и автоматизации технологических и бизнес-процессов;
- противоправные действия сотрудников предприятия и третьих лиц.

Негативный эффект потенциальных актов киберпреступности заключается в возможности несанкционированного вывода, изменения или уничтожения информационных активов, нарушения и снижения эффективности ИТ-сервисов, бизнес-процессов, технологических и производственных процессов. Неслучайно российское правительство в начале декабря 2018 г. приняло директиву о переходе государственных компаний на отечественное программное обеспечение.

Крупнейшие российские компании создают специальные Стратегии и Программы информационной безопасности с определением ролей и ответственности бизнес-единиц в области информационной безопасности.

Перечень направлений деятельности по обеспечению информационной безопасности включает следующие мероприятия:

- разработка нормативной базы информационной безопасности;
- обеспечение соответствия требованиям законодательства РФ и регуляторов в части защиты персональных данных, коммерческой

тайны, инсайдерской информации, критической информационной инфраструктуры;

- проведение классификации информационных активов и оценки рисков информационной безопасности;

- повышение осведомленности в области информационной безопасности; защита активов техническими средствами информационной безопасности;

- организация управления доступом к информационным активам и инцидентами информационной безопасности;

- обеспечение информационной безопасности автоматизированной системы управления технологическими процессами;

- мониторинг угроз информационной безопасности и эксплуатация технических средств защиты, в том числе анализ уязвимостей, тестирование на проникновение, криптографическую защиту каналов связи, контроль доступа к отчуждаемым устройствам, защита от утечек конфиденциальной информации, управление мобильными устройствами;

- организация и сертификация системы менеджмента информационной безопасности предприятия.

Современные технологические риски переплетаются с кадровым риском, поскольку риск нехватки квалифицированного персонала включает в себя риск острого дефицита кадров, владеющих современными цифровыми технологиями.

К основным элементам политики управления кадровым риском можно отнести следующие:

- повышение бренда предприятия;
- современные системы поиска и привлечения персонала;
- разработка и применение инструментов удержания;
- внедрение новых инструментов обучения цифровых компетенций.

Крупнейшие российские компании в управлении кадровым риском применяют системный подход – используют систему работы с действующим и будущим (потенциальным) персоналом.

Основные блоки системы работы с персоналом включают следующие:

- работа с кадровым резервом;
- единая корпоративная система обучения и развития персонала;
- программы корпоративного обучения по бизнес-профилям;
- развитие внутреннего ресурса обучения (формирование сегмента внутренних бизнес-тренеров);
- организация системы компетентностной оценки;

- разработка молодежной политики – формирование внешнего кадрового резерва (по линии: школа – вуз – предприятие);
- программы благотворительная помощь образовательным учреждениям.

Таким образом, российские предприятия, встречая в современных условиях, наряду с традиционными, новые риски, вынуждены формировать новые стратегии и программы управления рисками. В ряде случаев, когда появляется эффект пересечения нескольких рисков, возникает необходимость разработки комплексных программ управления рисками.

### **Библиографический список**

1. Global Risk Report 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-2018-report>
2. Официальный сайт Госкомстата РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/wps/connect/rosstat-main/rosstat/ru/statistics/finance>
3. *Пирожков, С. М.* Актуальность систем управления рисками на российских предприятиях в современных условиях / С. М. Пирожков // Глобализация науки : проблемы и перспективы : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 7 февраля 2014 г. : в 3 ч. – Ч.3 / отв. ред. А. А. Сукиасян. – Уфа : РИЦ БашГУ, 2014. – 212 с.
4. *Пирожков, С. М.* Организация управления рисками в крупных российских компаниях / С. М. Пирожков // Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР-2014) : материалы Междунар. науч.-практ. конференции (11–12 ноября 2014 г.). – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2015. – 494 с.
5. *Пирожков, С. М.* Риск-менеджмент на российских предприятиях в условиях роста влияния внешних факторов / С. М. Пирожков // Современные финансовые отношения: проблемы и перспективы развития : материалы Междунар. науч.-практ. конференции (8 декабря 2015 г.). – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – 261 с.

*К. С. Селиванов (СГУПС, Новосибирск)*

### **Целевые программы как инструмент повышения эффективности использования государственных финансовых ресурсов**

В статье проведен анализ необходимости использования целевых программ как инструментов повышения эффективности использования бюджетных средств. Современное состояние функционирования отечественной бюджетной системы требует повышения прозрачности в процессах формирования и использования публичных финансовых ресурсов.

**Ключевые слова:** *государственное управление, экономика, планирование, бюджет.*

**Abstract.** The article analyzes the need to use targeted programs as tools to increase the efficiency of using budgetary funds. The current state of functioning of the national budget system requires an increase in transparency in the processes of formation and use of public financial resources.

**Key words:** *public administration, economy, planning, budget.*

Традиционные инструменты повышения эффективности использования бюджетных средств на сегодняшний день практически себя исчерпали, а, следовательно, не способны обеспечить решение существующих проблем несбалансированности бюджетов (как федерального, так региональных и местных), как следствие – низкое качество услуг, оказываемых органами публичного управления.

Существует четкое понимание того, что, несмотря на чрезмерную турбулентность мировой экономики последних лет, интеграционный выбор определяет будущее России. Интеграция нашей страны в мировое сообщество предусматривает модернизацию национальной финансовой системы, все звенья и сферы которой должны функционировать на рыночных принципах; гармонизацию финансового законодательства в соответствии с международными критериями и требованиями. При этом одной из важных предпосылок вхождения России в мировое пространство является реформирование бюджетного процесса.

Речь идет о среднесрочном бюджетном планировании, ориентированном на результат, главным инструментом которого является программно-целевой метод управления, по своей сути он устраняет недостатки затратной модели формирования бюджетов и служит эффективным механизмом организации бюджетных расходов, т. е. обеспечивает достижение максимального результата с меньшими затратами.

В нынешнем состоянии мировой экономики в целом, и России, в частности, макрофинансовой нестабильности, нестабильности валютных колебаний и цен на нефтепродукты архиважным является вопрос выхода из финансового кризиса. Бюджетирование, ориентированное на результат, сначала было введено в ведущих странах мира и является одним из ведущих инструментов управления финансами на государственном уровне. Что касается России, то повышение эффективности в планировании и расходовании бюджетных средств является сегодня основным вопросом на повестке дня. Это связано с тем, что перераспределение бюджетных ресурсов приводит к повышению качества общественных благ, предоставляемых государством, и к увеличению количества граждан, получающих их. В свою очередь, это повышает уровень доверия граждан к действующему правительству и позволяет удерживать политическую власть. Бюджетные расходы представляют собой мощный источник экономического роста, но од-

новременно с этим при неправильной бюджетно-налоговой политике могут стать основой экономического кризиса.

Для России сегодня этот вопрос стоит достаточно остро. Современные реалии диспропорции в условиях деятельности бюджетного и реального сектора представляют угрозу потенциальному росту экономики страны. Ориентация бюджетных расходов на реальный сектор экономики оказывает негативное влияние на промышленные и сельскохозяйственные предприятия, снижая их интерес и мотивацию к росту в рыночных условиях, что влечет за собой непоправимый ущерб бюджетным организациям.

При осуществлении регулирования экономических процессов со стороны государства должны использоваться оптимальные и эффективные методы воздействия на экономику, поскольку при этом используются ограниченные государственные (бюджетные) ресурсы, которые по своей сути являются достоянием общества, продуктом труда нации. Поэтому на данном этапе развития государственного регулирования экономики в России возникла необходимость определения экономической природы государственных (бюджетных) ресурсов, за счет которых осуществляется реализация государственных целевых программ.

Через бюджет производится мобилизация централизуемых финансовых ресурсов государства и их расходование на цели, определяемые государством лице соответствующих органов государственной власти [1].

Ресурсы, используемые государством, можно разделить на затраты и расходы. Определим затраты как ресурсы, направленные на содержание институтов государства и выполнение ими непосредственных функций, или как платежи, которые не подлежат возврату. Они являются социально направленными и по своей сути относятся к категории потребления. Расходы – это государственные ресурсы, использованные для получения экономической прибыли, обеспечения роста экономики. В свою очередь они направлены на развитие государства. Расходы включают в себя: финансирование систем государственной власти (управление, контроль, охрану прав и свобод граждан), социальную защиту населения, образование, культуру, охрану окружающей среды, финансирование бюджетных учреждений и др.

Необходимо также отметить, что к бюджетным расходам на развитие относятся капитальные расходы на приобретение основного капитала, создание государственных запасов и резервов, приобретение земли и др. В связи с этим возникает вопрос о достижении конечных целей бюджетными расходами, о воплощении полученных при этом результатов (научных проектов, исследований в определенных отрас-

лях и т. п.) в повседневную жизнь и о вычитании социально-экономической эффективности расходования бюджетных средств, то есть определение их результативности.

Расходы, направленные государством на развитие, имеют значительный объем. Поэтому данный вид расходов не осуществляется частным сектором, поскольку финансирование указанных мероприятий требует значительного объема ресурсов, в связи с этим данный вид расходов является непривлекательным для частного сектора.

В связи со значительным объемом финансирования возникает проблема избрания эффективного метода осуществления государством расходов, а также оценки эффективности произведенных затрат и достигнутых при этом целей или результатов. Самым оптимальным методом осуществления расходов развития является внедрение государственных целевых программ.

В целях обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, а также повышения качества управления государственными финансами Распоряжением Правительства РФ от 04.03.2013 № 293-р утверждена государственная программа «Управление государственными финансами». Данный документ направлен на перевод части расходов федерального бюджета на принципы программно-целевого планирования, контроля и последующей оценки эффективности их использования, а также на создание предпосылок к формированию механизмов общественного контроля за эффективностью деятельности публично-правовых образований [2].

Суммируя существующие трактовки термина «государственная программа», по мнению автора, необходимо акцентировать внимание на следующих утверждениях:

– государственная целевая программа – это комплекс системных научно обоснованных задач и мероприятий;

– государственная целевая программа направлена на получение положительных результатов – эффектов развития государства, отраслей экономики, административно-территориальных единиц, при этом должна четко отслеживаться положительная динамика социального развития в государстве;

– государственная целевая программа осуществляется как за счет средств федерального бюджета, так и за счет средств отечественных и зарубежных инвесторов и др.;

– государственная целевая программа должна осуществляться самыми эффективными методами при сбалансированном обеспечении ресурсами и эффективном развитии производства;

– государственная целевая программа должна быть четко согласованной по срокам проведения и исполнителям.

Проблема обеспечения надежности бюджетного процесса при формировании целевых программ стоит остро [3].

Программа содержит механизм мониторинга на основе специально разработанной системы индикаторов оценки результативности и эффективности. Она дает возможность планировать государственные и муниципальные задания на средне– и долгосрочную перспективу с детализацией и является доступным и понятным информационным ресурсом, который позволяет оценить расходы на реализацию в конкретных результатах, получаемых за счет этих затрат [4].

Таким образом, целевая программа (государственная, муниципальная) – это комплекс системных научно обоснованных задач и мероприятий, направленных на получение положительных результатов (эффектов) развития государства, социума, отраслей экономики, административно-территориальных образований, которая осуществляется за счет средств федерального, других поступлений максимально эффективными методами при сбалансированном обеспечении ресурсами и эффективном развитии производства, и является согласованным по срокам проведения и исполнителям.

#### **Библиографический список**

1. *Дуплинская, Е. Б.* Бюджетная политика региона / Е. Б. Дуплинская : монография. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – 136 с.
2. *Баранова, И. В.* Модернизация системы управления государственными финансами на основе концепции управления по результатам : монография / И. В. Баранова, Е. Б. Дуплинская. – Новосибирск : САФБД, 2013. – 234 с.
3. *Соколов, В. Г.* Интерактивная модель оценки надежности реализации долгосрочной целевой программы / В. Г. Соколов, Е. Б. Дуплинская, К. С. Селиванов // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 1. – С. 50–54.
4. *Владимирова, Т. А.* Методологические аспекты оценки эффективности реализации целевых программ / Т. А. Владимирова, Е. Б. Дуплинская, К. С. Селиванов // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 2-2 (79-2). – С. 885–888.

*А. В. Сидоренко (СГУПС, Новосибирск)*

#### **Оптимизация затрат предприятий железнодорожного транспорта**

Статья посвящена вопросам оптимизации текущих расходов железнодорожной отрасли, и, в частности ее локомотивного хозяйства. Определены факторы повышения производительности труда и задачи повышения эффективности деятельности структурных подразделений.

**Ключевые слова:** *оптимизация затрат, факторы повышения производительности труда, экономическая эффективность.*

**Abstract.** The article is dedicated to questions to optimization of the current expenses to railway branch. Certain factors of increasing to capacity of the labour and problems of increasing to efficiency to activity of the structured subdivisions.

**Key words:** *optimization of the expenses, factors of increasing to capacity of the labour, cost-performance.*

Современные условия хозяйствования, ужесточение конкуренции, нестабильная экономическая ситуация требуют от российских предприятий новых методов управления. Железнодорожный транспорт, являясь связующим звеном экономической системы страны, требует особо пристального внимания [2]. Повышение доходов транспортных предприятий ограничено тарифным регулированием. Напротив, оптимизация затрат за счет более гибкого управления ими, способствует росту прибыли и повышению эффективности деятельности.

Процесс управления затратами – это не только сокращение затрат, но и эффективное управление ресурсами компании, повышение их отдачи на всех этапах производства и их оптимизация.

Рекомендации по оптимизации затрат в отчетах ОАО «РЖД» тесно связаны с повышением производительности труда. Согласно стратегии развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года рост «производительности труда в АО «РЖД» будет способствовать достижению компанией определенных ориентиров» [5].

На уровень производительности труда воздействуют объективные и субъективные факторы. К внутренним (субъективным) факторам относятся применяемая система мотивации труда на предприятии; его технико-организационный уровень производства; организация рабочего места. Кроме того, имеют значение уровень механизации и автоматизации технологических процессов, квалификация работников, а также вовлеченность персонала в решение стратегических и тактических задач компании.

К внешним (объективным) факторам, которые могут значительно повлиять на текучесть кадров, относятся сложившийся уровень безработицы в регионе, дефицит квалифицированных кадров, превышение среднемесячной заработной платы в смежных отраслях.

Достижение плановых заданий по повышению производительности труда во многом зависит от объема инвестиций, выделяемых на технологическое развитие, а также от эффективности системы управления [4]. В этой связи разрабатывается целый комплекс мероприятий, которые можно условно разделить на три группы: техническую, технологическую и организационную.

Первая группа – внедрение новой техники. Второе направление (технологическое) включает в себя, к примеру, мероприятия по авто-

матизации и механизации технологических процессов. Организационные меры, относящиеся к третьей группе и не требующие больших дополнительных затрат, могут быть связаны с разработкой и применением новых регламентов обслуживания и ремонта технических средств, совмещением профессий, совершенствованием системы оптимизации и нормирования трудозатрат на технологические процессы и др.

В условиях актуализации инвестиционных планов вопросам, связанным с ростом производительности труда, уделяется особое внимание. В ОАО «РЖД» разработана Программа снижения расходов филиалов, в которую как часть включен комплекс мер, обеспечивающих повышение производительности труда. В частности, это обновление и модернизация основных средств, в том числе путевой техники; внедрение средств автоблокировки и диспетчерской централизации и др. Кроме того, речь здесь идет о развитии сортировочных станций, а также внедрении средств диагностики для контроля уровня технического состояния основных средств и подвижного состава.

Производительность труда – показатель, который постоянно находится в центре внимания руководства. Поэтому Департамент экономики ОАО «РЖД» проводит регулярный мониторинг ситуации в разрезе всех структурных подразделений и компании в целом. По его результатам принимаются необходимые шаги, направленные на достижение заданного уровня.

Особое внимание уделяется соотношению темпов прироста среднемесячной заработной платы и производительности труда [1].

Управление трудовыми ресурсами считается эффективным, если выполняется следующее соотношение:

$$T_{\text{прир}}^{\text{ПТ}} \geq T_{\text{прир}}^{\text{ЗП}}, \quad (1)$$

где  $T_{\text{прир}}^{\text{ПТ}}$  – темп прироста производительности труда;  $T_{\text{прир}}^{\text{ЗП}}$  – темп прироста среднемесячной заработной платы.

Одним из наиболее затратно-емких подразделений АО «РЖД» является локомотивный комплекс, на который приходится почти 30 % всех текущих расходов отрасли. Как сложная высокотехнологическая система, локомотивный комплекс характеризуется высокими требованиями к подготовке квалифицированного персонала, а, следовательно, и требованиями трудового контингента к достойной оплате труда.

Проведем оценку основных показателей деятельности Дирекции тяги «N» Западно-Сибирской железной дороги (таблица).

**Динамика основных показателей работы Дирекции тяги «N»  
за 2015–2017 гг.**

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп изменения, %	
				2016 г. с 2015 г.	2017 г. с 2016 г.
Объем работы, млн т-км брутто	453900,00	463800,00	505000,00	102,18	108,88
Контингент, чел.	10914,00	10576,00	10413,00	96,90	98,46
Фонд оплаты труда, тыс. р.	6664,10	6815,30	7097,20	102,27	104,14
Среднемесячная за- работная плата, р.	50883,42	53700,99	56797,59	105,54	105,77
Производительность труда, млн т-км брутто / чел.	41,59	43,85	48,50	105,45	110,59
Соотношение темпов изменения производительности труда и среднемесячной заработной платы				105,45 < 105,54	110,59 > 105,77

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2015–2017 гг. происходит рост практически всех показателей. Наиболее существенно вырос объем работ в 2017 г. (почти на 9 % по сравнению с 2016 г.). При этом в динамике происходит сокращение контингента работающих благодаря использованию более современной техники, что способствовало и повышению производительности труда. Положительным моментом является опережающий рост среднемесячной заработной платы по сравнению с фондом оплаты труда. Также благоприятным моментом является положительная динамика по соотношению темпов роста производительности труда и темпов роста среднемесячной заработной платы, что говорит об интенсивном использовании трудовых ресурсов Дирекции тяги в 2017 г.

Тем не менее, для оптимизации эксплуатационных затрат Дирекции тяги предлагается сократить затраты по услугам, оказываемым сторонними организациями (аутсорсинг). Эти затраты отражаются в статье «Прочие материальные затраты» (вырубка деревьев, снегоборьба, обслуживание спец. техникой и т. д.).

В связи с реформой ОАО «РЖД», происходит обновление парка локомотивов, соответственно, повышаются качественные характеристики использования локомотивов (производительность локомотива, техническая скорость, среднесуточный пробег). Инвестиции в основной капитал Дирекции тяги позволят сократить эксплуатационные расходы в части фонда оплаты труда с отчислениями на социальные нужды (страховые взносы) за счет улучшения использования рабочего времени локомотивных бригад. Анализ фонда рабочего времени позволяет оценить соблюдение режима труда и отдыха работников,

выявить и мобилизовать резервы роста фонда отработанного времени, прежде всего, за счет предупреждения его непроизводительных потерь.

В заключение, отметим, что основной акцент следует сделать на тщательном изучении составляющих затрат, рассмотрении их динамики. «Необходимо грамотное планирование текущих расходов организаций и тщательный анализ возможностей повышения эффективности использования всех видов ресурсов и выявления внутренних резервов при сохранении качества обслуживания потребителей транспортных услуг» [3].

### **Библиографический список**

1. *Владимирова, Т. А.* Методология диагностики в управлении финансовыми ресурсами : учеб. пособие / Т. А. Владимирова, Л. А. Кондаурова. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2016. – 124 с.

2. *Кондаурова, Л. А.* Оценка условий страхования тягового подвижного состава в ОАО «РЖД» / Л. А. Кондаурова // Прорывные научные исследования как двигатель науки : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. 2015. – С. 105–106.

3. *Кондаурова, Л. А.* Современные проблемы финансового планирования на предприятиях железнодорожного транспорта/ Л. А. Кондаурова // Сибирская финансовая школа. 2003. № 3 (48). С.119-123.

4. *Кондаурова, Л. А.* Финансовое планирование на железнодорожном транспорте в условиях рыночных отношений : дис. ... канд. экон наук / Л. А. Кондаурова. – Новосибирск, 2003. – 167 с.

5. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://doc.rzd.ru> (дата обращения: 07.12.2018).

*В. Г. Соколов* (СГУПС, Новосибирск),

*Б. Г. Ким* (ген. директор ООО «СТАНКИН-СПЕЦТЕХНОЛОГИЯ»)

### **Проблемы и возможные решения в финансировании инновационных транспортных проектов (на примере аэроэстакадного транспорта – АЭСТ)**

В настоящее время в функционировании и развитии транспортных систем во всем мире существуют достаточно острые проблемы: несоответствие технико-экономических и социальных характеристик традиционных видов транспорта современным требованиям мировых стандартов (рис. 1); прямая оценка эффективности инновационного проекта затруднительна; финансовая поддержка инновационных проектов в России неудовлетворительна (рис. 2).

Характеристики традиционных видов транспорта	
«Средняя скорость движения грузов по рельсам – с учетом всевозможных технологических простоев – составляет всего 9–11 км/ч» [1, с. 78].	В пассажирских железнодорожных вагонах «весом 62 т на 36 мест при средней их населенности (60–70 %) получается, что в среднем не менее 25 т «железа» (вес вагона, локомотива, рельсы и т. д.) везут всего лишь 1 т полезного груза» [2, с. 46].
«Авиалайнер на взлете поглощает кислорода столько же, сколько город с населением в десятки тысяч человек» [2, с. 47]. Например, на маршруте Новосибирск-Москва лайнер сжигает 20 т топлива, оставляя за собой красивый след в небе, падающий на нас.	Чем больше автомобилей, тем медленнее мы движемся, 80 % загрязнений в больших городах дают автомобили.

*Рис. 1. Уровень согласованности характеристик традиционных видов транспорта с современными требованиями к транспортным системам*

Проблемы	Возможности решения
Несоответствие характеристик традиционных видов транспорта современным требованиям.	«Уход от колеса», переход на второй уровень – создание АЭСТ – путь инновационного развития транспортной системы с условием применения особой системы финансирования инновационных проектов.
Общепринятые методики оценки эффективности инновационных транспортных проектов применять невозможно, особенно для принципиально новых транспортных систем.	
Финансовая поддержка инновационных проектов в России затруднительна (неудовлетворительный инвестиционный климат, отсутствие эффективных источников финансирования (практически отсутствуют долгосрочные источники, венчурный капитал), неэффективная национальная инновационная система, слабая государственная поддержка инноваций).	

*Рис. 2. Проблемы технологического развития транспортных систем и возможные пути их решения*

На мировом рынке транспортных технологий в настоящее время уже существуют определенные способы решения данной проблемы, однако они имеют труднопреодолимые недостатки:

- создание высокоскоростных магистралей (ВСМ) со скоростью свыше 350 км/ч требует значительных капитальных вложений;
- создание высокоскоростного движения с использованием немецких поездов «Сапсан» и французских «TGV», «создание пути для которых стоит при нынешнем курсе валют неподъемных денег: 1 км трассы Новосибирск – Красноярск оценивается более чем в \$30 млн» [1, с. 78];

– переход к высокоскоростным надземным поездам на магнитной подушке. Существует проблема опасности электромагнитного поля этого транспорта для окружающей среды и пассажиров;

– проект создания эстакадного транспорта на основе статической воздушной подушки (Aerotrain) (во второй половине XX в. французский инженер Ж. Бертен). Недостатки: необходимы специальные мощности для создания воздушной подушки; высокая стоимость железобетонной эстакады; повышенный шум и др.

Одним из вариантов для решения данной проблемы может быть Аэроэстакадный транспорт (АЭСТ), который повышает скорость и надежность транспортировки при более низких капитальных вложениях и затратах на эксплуатацию, обеспечивает возможность работы без запасов, т. е. переход к новой экономике.

Технологическая идея АЭСТ: использование динамической воздушной подушки, специальной аэроэстакады и подвижного транспортного модуля. Предполагается возможность использования так же и линейных индукционных двигателей (ЛД), особенно на межрегиональных перевозках. Для аэроэстакады с учетом специфики воздействия на нее транспортных модулей не нужно массивное железобетонное полотно.

Основные выгоды для покупателя продукта/услуги: надежность, безопасность, доступность во всех регионах, высокие скорости, эффективность, комфортность, экологичность, всепогодность, низкие затраты на строительство и эксплуатацию, автоматизация, интермодальность.

Основные выгоды для региона, страны: возможность формирования инновационного кластера; «уплотнение» пространства; объединение территорий и реализация стратегии пространственного развития России; формирование городских агломераций; создание линейных городов вдоль трасс АЭСТ; повышение мобильности населения; создание новых рабочих мест; снятие проблемы занятости населения в малых моногородах; сокращение экологического ущерба; прирост ВРП в результате высвобождения нефтепродуктов; высвобождение (экономия) бюджетных средств за счет переориентации транспортных потоков от традиционных субсидируемых видов транспорта; поступление налогов от управляющей компании – оператора АЭСТ и смежных предприятий.

Расчеты по проекту АЭСТ показали, что стоимость 1 км трассы аэроэстакадного транспорта значительно ниже стоимости других высокоскоростных трасс и значительно ниже стоимости строительства железнодорожной трассы.

Однако для успешной реализации проекта необходимы определенные условия финансирования и организация механизма финансирования (рис. 3, 4).

Условия эффективного финансирования проектов АЭСТ	
Активизация инновационной государственной политики, готовность российских предпринимателей перейти к активному инвестиционному развитию.	Снижение затрат и риска за счет соответствующего финансового механизма.

Рис. 3. Условия эффективного финансирования проектов АЭСТ

Условия финансирования проектов АЭСТ	
Разнообразие механизмов финансирования	Эффективная структура механизма финансирования, обеспечивающая надежность и адаптивность принимаемых проектных решений
Создание механизма финансовой поддержки проектов АЭСТ на основе государственно-частного партнерства (50 % – государственное участие)	
Инвестиции в проект АЭСТ	
Государственные: бюджеты, земля, оборудование, налоговые льготы, субсидии, гарантии и др.	Частные: материальные и нематериальные активы, кредиты, лизинг, эмиссия ценных бумаг, займы, иностранные инвестиции, венчурный капитал и др.

Рис. 4. Условия организации финансирования проектов АЭСТ

Эффекты реализации проектов АЭСТ представлены на рис. 5.

В рамках работы над проектом проведены расчеты эффективности АЭСТ по целому ряду направлений. Параметры реализации пилотного проекта трассы АЭСТ по маршруту Аэропорт «Голмачево» – железнодорожный вокзал «Новосибирск-главный» представлены в таблице.

Период реализации проекта: сооружение трассы – с 4-го квартала 2020 г. по 4-й квартал 2022 г., эксплуатация трассы – с 1-го квартала 2023 г. Прямые расходы на сооружение двухпутной трассы протяженностью 25 км, путевое хозяйство, систему обеспечения путевого хозяйства и движения, подвижной состав (10 пассажирских и 3 грузовых транспортных модулей) составят 7 519, млн р. Прямые расходы на эксплуатацию трассы составят 7 348,2 млн р. за период с 2023 г. по 2031 г.

Эффективность проектов АЭСТ обеспечивается:	
более низкими эксплуатационными издержками, чем автомобильные трассы и железнодорожные магистрали: в качестве подвижных модулей можно на первом этапе реализации проектов взять корпуса списанных авиалайнеров («Ту-154», «Як-40» и др.); модуль приводится в движение от контактной сети электрическим двигателем	более низкими капитальными вложениями – возведение дешевле возведения: обычных ж.-д. магистралей в 2–3 раза, а высокоскоростных в 10–20 раз, автомобильных дорог в 5–8 раз (для аэроэстакады нет необходимости в массивном железобетонном полотне, большом числе мощных опор и пр.)
более низкими экологическими рисками – строительство трасс АЭСТ не требует насыпей, тоннелей и мостов, вырубки леса, порчи сельхозугодий и водоемов, не портит ландшафт уникальных территорий; трасса АЭСТ легко вписывается в городскую среду	
Эффекты реализации проектов АЭСТ:	
технико-экономические	Финансовые
всепогодность, скорость, экономичность, экологичность, и др.	сокращение экологического ущерба
возможность формирования инновационного кластера	прирост ВРП в результате высвобождения нефтепродуктов
«уплотнение» пространства, объединение территорий, формирование городских агломераций, создание линейных городов	высвобождение (экономия) бюджетных средств за счет переориентации транспортных потоков от традиционных субсидируемых видов транспорта
повышение мобильности населения, создание новых рабочих мест	поступление налогов от управляющей компании – оператора АЭСТ
снятие проблемы занятости населения в малых моногородах	поступление налогов от смежных предприятий – пользователей АЭСТ

Рис. 5. Факторы эффективности проектов АЭСТ

**Оценка эффективности пассажирских перевозок по АЭСТ-двухпутной трассе Аэропорт «Голмачево» – железнодорожный вокзал «Новосибирск-главный»**

Показатель	Величина показателя				
	100	150	200	250	300
Цена билета, р.	100	150	200	250	300
Выручка от пассажирских перевозок за период, млн р.	7925,2	11887,8	15850,3	19812,9	23775,5
Выручка от грузовых перевозок за период, млн р.	792,5	792,5	792,5	792,5	792,5
Итого выручка от перевозок, млн р.	8717,7	12680,3	16642,9	20605,4	24568,0
Затраты, млн р.	10625,4	10625,4	10625,4	10625,4	10625,4
Прибыль (убыток) проекта, млн р.	(1907,7)	2054,8	6017,4	9980,0	13942,6
Рентабельность проекта по затратам, %	–	19,3	56,6	93,9	131,2

Показатель	Величина показателя				
	Плановый горизонт, лет	10			
Срок окупаемости, лет	$\infty$	25,9	8,8	5,3	3,8
Экономия пассажира при цене на такси 400 р.	300	250	200	150	100

Параметры реализации пилотного проекта трассы АЭСТ по маршруту «Речной Вокзал – Академгородок (Новосибирск)» представлены на рис. 6.

Авант-проект АЭСТ «Речной Вокзал – Академгородок (Новосибирск)»	
Входные параметры: длина трассы – 25 км; время проезда 10–15 мин при скорости движения 150–180 км/ч; потенциальная провозная способность – не менее 100 000 пасс./сут; время стоянки на остановочных платформах до 1–2 мин; вместимость транспортного модуля – от 50 до 100 чел.	Финансовые показатели: горизонт планирования – до 15 лет. Срок окупаемости проекта – 5–7 лет при цене билета до 50 р. Суммарные капитальные вложения на строительство двухпутной трассы АЭСТ и подвижной состав – \$ 218 500 тыс.
Интегральные показатели экономической эффективности проекта: внутренняя норма рентабельности (IRR) – 20 %; рентабельность (прибыль/затраты) – 50 %; чистая приведенная стоимость (NPV) – 40 млн \$ США	

Рис. 6. Основные параметры Авант-проекта АЭСТ «Речной Вокзал – Академгородок (Новосибирск)»

Вышеуказанные показатели пилотных проектов трассы АЭСТ подтверждают высокую экономическую эффективность данного вида транспорта. Однако необходимо особо остановиться на финансовых ограничениях в реализации проектов.

Финансовые риски проектов:

- потребность в значительном объеме средств, при лицензировании, тестировании и подготовке технологических решений к внедрению на реальные производственные площадки;

- волатильность курса рубля по отношению к ряду ведущих мировых валют, сокращение участия финансовых средств федерального бюджета, предусмотренных на реализацию государственных программ и др. целевых мероприятий, которые могут быть использованы в части государственного финансирования проектов.

Снизить негативные последствия существующих рисков можно за счет следующих мероприятий:

- ориентация на работу и создание партнерств в рамках проектных консорциумов, для разделения рисков и расходов, использование специального кредитного финансирования и инвестиций;

– привлечение финансового ресурсного потенциала муниципалитетов (создание городских агломераций), регионов, крупных компаний-перевозчиков и компаний, заинтересованных в создании и развитии данной отрасли транспорта и смежных отраслей.

### Библиографический список

1. Соколов, В. Г. Аэроэстакадный транспорт – основа новой транспортной системы СНГ / В. Г. Соколов, А. Н. Серьезнов, Т. А. Владимирова, С. А. Соколов // Дороги содружества независимых государств. – 2016. – 2. – С. 78–83.

2. Владимирова, Т. А. Решение проблем транспортных систем Сибири и Крайнего Севера России на основе их модернизации / Т. А. Владимирова, В. Г. Соколов, С. А. Соколов // Вопросы новой экономики. – 2017. – № 1. – С. 43–51.

В. Е. Текутьев (СГУПС, Новосибирск)

### К вопросу о миссии кафедры в деле подготовки финансовых аналитиков и менеджеров

В статье рассматривается трактовка миссии профилирующей кафедры в деле подготовки финансовых менеджеров и аналитиков, затрагиваются проблемы, вызывающие к жизни составные части этой миссии, а также приводятся различные педагогические приемы, способствующие ее реализации.

**Ключевые слова:** *образование, культурный потенциал, педагогические приемы и методы.*

**Abstract.** The article deals with the interpretation of the mission of the profile department in the preparation of financial managers and analysts, touches upon the problems that give rise to the components of this mission, and also presents various pedagogical techniques that contribute to its implementation.

**Key words:** *education, cultural potential, pedagogical techniques and methods.*

Миссия кафедры в учебном процессе неотделима от миссии университета. Последнюю испанский философ Х. Ортега-и-Гассет формулирует следующим образом [1]: «Обществу нужны хорошие специалисты – судьи, врачи, инженеры, – и поэтому существует университет с его профессиональным образованием. Но прежде всего, ... необходимо обеспечить обучению другого рода профессии: управлению». Функцию управления выполняют, естественно, не только менеджеры по должности – ее осуществляет весь руководящий класс общества, профессионалы высокого уровня. При этом важно, «чтобы они, помимо своей специфической профессиональной деятельности, умели ... оказывать реальное влияние на высоте своего времени. Поэтому надо обязательно установить в университете преподавание культуры».

Таким, и никаким другим, прежде всего, должен быть университет» [1]. И далее: «... сеньор, собирающийся стать врачом, или чиновником, ... или епископом, т. е. войти в руководящий класс общества, и игнорирующий то, что является физическим космосом..., – абсолютный варвар, сколь бы хорошо он ни знал свои законы, или свои микстуры, или своих святых отцов. То же самое я скажу о том, кто не владеет, хотя бы частично, упорядоченным представлением о великих исторических переменах, которые привели человечество к нынешнему положению дел» [1].

Но все же в этой статье речь идет о кафедре, причем – выпускающей, преподаватели которой завершают учебный процесс. В какой мере они могут и должны способствовать формированию культурного потенциала будущего финансового аналитика или управляющего? Из чего, собственно, должен состоять этот потенциал?

По мнению автора, не претендующего на полноту приводимого далее перечня, этот потенциал, помимо специальных знаний, должен включать математику, родной и иностранный языки, историю, физику и биологию (по возможности) и, конечно же, содержание современной экономической жизни. Разумеется, выпускающая кафедра не должна заменять собой кафедры математики, физики, истории и т. д., но всего вышеперечисленного преподаватель выпускающей кафедры должен касаться на лекциях, практических и семинарских занятиях, хотя бы в порядке иллюстрации изучаемых специальных тем и вопросов.

Начну с математики. Всегда говорю студентам, что, с одной стороны, экономику нельзя свести к одной лишь математике, и результатом решения любой экономической задачи является не численное значение показателя, а его экономическая трактовка и рекомендуемые дальнейшие действия анализируемого экономического субъекта, с другой – экономика без математики есть волюнтаризм и словоблудие. Убежден, что для обеспечения понимания сути экономических расчетов недопустимо приводить готовые формулы. Все они (быть может, за редким исключением) должны выводиться на занятиях, причем, не просто на глазах студентов, но с их участием.

Особо выделим знание родного языка и умение применять его. Именно экономист формирует отчетность, которая должна убедить акционеров, трудовой коллектив, органы власти и т. д. в благоприятных перспективах корпорации. Или, наоборот, в необходимости серьезных перемен, быть может, требующих жестких ограничений в чем-либо. Именно экономист принимает участие или сам составляет тексты договоров с контрагентами – поставщиками, подрядчиками, заказчиками. Для адекватного понимания текста документа всеми подписывающими и принимающими на себя обязательства сторонами

важна каждая запятая и каждая буква. Если текст контракта составлен так, что допускает различие в понимании его смысла различными людьми (вспомним знаменитое «казнить нельзя помиловать») – не следует ожидать его безусловного выполнения всеми участниками, представители которых поставили свои подписи. Нетрудно догадаться, какова будет реакция потенциального заказчика на текст, который попался мне на глаза: «В нашей стоматологической клинике...» (выделено автором статьи). Ни один уважающий себя человек без самой крайней нужды не переступит порог такого заведения. Если там такие «грамотеи», значит там такие же «специалисты».

Но как же преподаватель выпускающей кафедры может способствовать недопущению впредь подобных «опусов» будущими выпускниками? Сложный вопрос! Не могу претендовать на исчерпывающий ответ. Ну, хотя бы, с помощью более тщательной проверки различных текстов, составляемых студентами в процессе учебы. Никогда не смогу забыть случайно увиденный заголовок на титульном листе: «Отчет по производственной практике». Ниже – оценка «отлично» и подпись преподавателя.

Несколько слов об иностранном языке. Убежден, что профессиональную речь на нем студенты должны слышать не только из уст преподавателя лингвистической кафедры или друг друга. Всегда считал для себя необходимым одну-две лекции прочитать студентам на английском языке.

Пара слов о естественнонаучном уровне студентов. Возможности экономических кафедр в его повышении не так велики, как технических. Тем не менее, считаю целесообразным иллюстрировать некоторые темы, скажем, в области оценки рисков в бизнесе (самое, пожалуй, сложное, но и наиболее востребованное в серьезных организациях направление подготовки) примерами из научно-технической проблематики. Так, рассматривая методы выработки решений в области реальных инвестиций, мы со студентами решаем задачу оценки коммерческой эффективности запуска спутника связи на геостационарную орбиту с учетом вероятности его потери. Здесь – и раскрытие содержания бизнеса компаний, одна из которых владеет спутником, другие – арендуют его ресурсы, и обсуждение необходимой линейной скорости спутника с учетом угловой скорости вращения Земли, и напоминание о космических скоростях (1-я, 2-я и 3-я)). А дальше – классический расчет ставки дисконтирования с учетом вероятности успеха и всех показателей эффективности вплоть до выбора оптимального варианта. Попутно рассчитываем, к какому часовому поясу следовало бы отнести наш город с учетом географической долготы местности (это уже, скорее, из области физиологии).

Особый разговор – о понимании экономических процессов в самом широком смысле – не только на уровне предприятий, но и на уровне всей национальной и мировой экономики, в том числе – в контексте отечественной и мировой истории. Практически все дисциплины кафедры к этому имеют прямое отношение. Однако считаю (мнение не бесспорное), что наиболее адекватно и полно они могут быть охвачены в рамках дисциплины «Финансовый и валютный дилинг» в части трактовки влияния фундаментальных факторов на динамику курсов ценных бумаг и валюты. Считаю также предпочтительным (не всегда, конечно) рассчитывать различные аналитические показатели не на абстрактных, а на конкретных примерах (корпораций, отраслей, стран). Именно конкретные, а не абстрактные примеры, позволяют иллюстрировать изучаемые методы анализа и оценки яркими (желательно – зрительно воспринимаемыми) фактами из конкретной жизни компаний, отраслей, стран (вехи истории объекта, выпускаемая продукция, ключевые фигуры, важные текущие события и т. д.). Это известный педагогический прием: зрительный образ (допустим, портрет У. Баффета), воспринимаемый первой сигнальной системой человека, становится опорой слову, то есть увеличивает эффективность второй сигнальной системы, в структуре которой, собственно, и формируется знание. Важно при этом понимать, что продвинутый специалист должен знать ведущих игроков на всех важных рынках. Недопустимо, например, чтобы студенты думали, будто модель Du Pont разработал некий специалист с такой фамилией и ничего не знали о гигантской корпорации “Du Pont de Nemours”. Чего только стоят такие названия его продукции, как порох, напалм, дефолианты, и как же можно не знать фирму, создавшую нейлон, тефлон, кевлар, лайкру.

Отдельная важная проблема – оценка эффективности решений на уровне национальной и, особенно, государственной экономики. Подчеркиваю особенный смысл понятия «Общественная эффективность». Привожу здесь слова С. Ю. Витте: «Прямую противоположность чисто экономическому характеру частного хозяйства представляет хозяйство публичное, общественное (земское, городское) и в особенности хозяйство государственное, которое ведется не для личной выгоды хозяйствующих органов, а ради высших целей общежития, ради интересов всего общественного союза» [2]. Отсутствие коммерческой выгоды для «хозяйствующих органов» требует методов оценки эффективности инвестиций, отличающихся от тех, которые применяются при наличии такой выгоды. Поспособствовать их более эффективному освоению может тот же дидактический прием, а именно – яркие, запоминающиеся примеры, иллюстрирующие проблему. Так, наиболее крупной, как технической, так и экономической проблемой, ре-

шавшейся во второй половине XX в., было создание ядерного и термоядерного оружия и средств его доставки. При этом в силу известных причин, соответствующие проекты не могут формировать коммерческий эффект. Однако это не отменяет необходимость экономической оценки различных вариантов технических решений в соответствующих областях. Так, одной из важнейших и наиболее ресурсоемких задач является разделение изотопов урана. Для этого могут применяться разные технологии. Задача их сравнения и выбора оптимальной (не с военно-технической, а с экономической позиции) может послужить прекрасным полигоном применения изучаемых методов оценки государственных инвестиций некоммерческого характера.

### Библиографический список

1. *Ортега-и-Гассет, Х.* Миссия университета / Пер. с исп. Марины Голубевой и Андрея Корбута / Х. Ортега-и-Гассет. – М. : ГУ-ВШЭ, 2010. – 144 с.
2. Конспект лекций о Народномъ и Государственномъ хозяйствѣ, читанныхъ Его Императорскому Высочеству Великому Князю Михаилу Александровичу въ 1900–1902 гг.–СПб. : Общ. Брокгауз-Ефрон, 1912. – 588 с.

*М. М. Хованская, Д. В. Кузьмина (БарГУ)*

### Совершенствование производственно-сбытовой деятельности на примере ОАО «Барановичский завод станкопринадлежностей»

В данной статье рассмотрено основное значение производственно-сбытовой деятельности предприятия. Был проведен анализ особенностей производственно-сбытовой деятельности на примере предприятия (ОАО «БЗСП»). Было предложено и экономически обосновано мероприятие, направленное на улучшение производственно-сбытовой деятельности завода.

*Ключевые слова:* производство, сбыт, программа, ассортимент, продукция, деятельность, совершенствование, эффективность.

**Abstract.** The main value of production and marketing activity of the enterprise is considered in this article. The analysis of features of production and marketing activity was held on the example of the enterprise (JSC BZSP). The event, aimed at improving of production and marketing activities of the plant was proposed and economically justified.

**Key words:** production, sales, program, range, products, activities, improvement, efficiency.

Производство и реализация продукции являются основными показателями эффективной работы любого предприятия. Они отражают миссию и стратегию предприятия. Основные проблемы производственно-сбытовой деятельности выражаются в ряде вопросов: Что и в

каких объемах предприятию следует производить? Кому и каким образом следует реализовать произведенную продукцию? Поэтому, производство и сбыт следует рассматривать неразрывно друг от друга. Для успешной деятельности всего предприятия в целом, необходимо рационально пользоваться имеющимися ресурсами, грамотно разрабатывать производственную программу, совершенствовать и постоянно улучшать маркетинговую деятельность, согласовывать ритмы работы производственных звеньев, а также уметь грамотно координировать ими.

Важным является знание рыночной конъюнктуры при разработке производственной программы, направленной на создание продукции повышенного спроса. По мере насыщения рынка, в конкурентной борьбе предприятие должно производить только то, что сможет реализовать. Эффективной сбытовой деятельностью при этом будет способствовать приемлемая цена на продукцию. В современных условиях предприятие должно быть высоко адаптивным к изменяющимся условиям рынка, оно должно иметь гибкие внутренние производственные связи, чтобы как можно быстрее реагировать на рыночный спрос, улучшать показатели своей продукции или переходить на выпуск новой. При этом важным и актуальным вопросом становится повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятий [1, с. 61].

Особенности производственно-сбытовой деятельности предполагается рассмотреть на конкретном примере – ОАО «Барановичский завод станкопринадлежностей» (далее – ОАО «БЗСП»).

Основными видами деятельности ОАО «БЗСП» являются разработка, производство и реализация станочной оснастки, деталей и комплектующих к тракторам и другим изделиям, производимым в ОАО «МТЗ», ОАО «МАЗ», других станкостроительных предприятиях. Предприятие имеет достаточно широкий ассортимент производимой продукции: патроны токарные, столы поворотные, резцедержатели, суппорта, муфты, тиски слесарные, кулачки и винты к токарным патронам, пневмо– и гидроцилиндры и многое другое. Однако, спрос на данную продукцию невысокий, что связано со спецификой деятельности предприятия. Кроме того, в последнее время ОАО «БЗСП» ориентируется под конкретных заказчиков.

Так, с 2011 г. начат выпуск продукции для УП «Белкоммунмаш», ОАО «Амкадор» г. Минск, ОАО «Саста» г. Сасово, ЗАО «Талнах» г. Тула и др. В 2012–2017 гг. в основном ОАО «БЗСП» ориентировалось на выпуск комплектующих для тракторов ОАО «МТЗ». Удельный вес в среднем составил 68–73 % от объема производства.

Основными потребителями станочной оснастки, выпускаемой в ОАО «БЗСП» являются: предприятия Беларуси, Российской Федерации и частично Украины и Казахстана. Основными из них являются следующие: ОАО «Саста» (г. Сасово); ООО «Рязанский Станкозавод» (г. Рязань); ООО «Савеловский машиностроительный завод» (г. Кимры); ООО «НПО «Станкостроение» (г. Стерлитамак); ОАО «ИЗТС» (г. Иваново); ОАО «ДЗФС» (г. Дмитров) и многие другие.

Основными конкурентами предприятия выступают: «METALEXPORT-BISON-BIAL» (Польша), АО «Глазовский завод «Металлист» (Россия, г. Глазов); РУП «БелТАПАЗ» (г. Гродно); ЗАО «ГМЗ» (г. Гомель); Павелецкий филиал ООО «ЗСТМ «Строймаш-Центр» (г. Рязань).

Плановые и фактические значения программы производства продукции в ОАО «БЗСП» по годам отражены в таблице 1.

Таблица 1

**Программа производства продукции в ОАО «БЗСП»**

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	факт	план	факт	план	Факт	план	факт	план	факт	план
Объем производства продукции в сопоставимых ценах на 2017 г. всего, тыс. р.	9487,6	2490	9097	2470	4441	3014	4615	3315	5393	3646
В том числе техоснастка, тыс. р.	3557	446	3836	500	2269	562	3235	630	3745	712
Темпы роста к предыдущему году – всего, %	117,2	110	95,88	110	48,82	110	103,9	110	116,9	110
В том числе по техоснастке	115	114,2	107,8	112,2	59,14	112,4	142,6	112,1	115,8	113
Объем производства продукции в действующих ценах – всего, тыс. р.	1002,9	2610	1003	2940	5337	3310	6556	3732	7381	4220
В том числе техоснастка	897,3	518	883,2	617	2367	735	4872	870	5723	1050

Источник: [2, с. 16].

Из табл. 1 видно, что объем производства продукции существенно снизился в 2015 г. до значения в 4 441,3 тыс. р. (в сопоставимых ценах), рост объема производства продукции в последующие два года не позволил достигнуть уровня фактического объема, наблюдавшегося в 2013 г. Фактические значения по ряду показателей значительно

превышают запланированные, которые были предусмотрены комплексной программой развития предприятия на 2012–2017 гг., однако некоторым показателям в разных анализируемых периодах плановых показателей не удалось достичь (например, по темпам роста объема производства в 2014–2015 гг. и по объему производства продукции в действующих ценах в 2013 г.).

Выпуск продукции в натуральном выражении за 2015–2017 гг. представлен в табл. 2.

Таблица 2

**Выпуск продукции и его динамика за 2015–2017 гг., шт.**

Вид продукции	2015 г.	2016 г.	Темп, %	2017 г.	Темп, %
Тиски	1477	3355	227,1	2571	76,6
Патроны	290	646	222,8	627	97,1
Столы поворотные	147	81	55,1	41	50,6
Головки электромеханические	474	554	116,9	489	88,3
Пневмоцилиндры	79	93	117,7	73	78,5
Резцедержатели	1738	2319	133,4	1743	75,2
Диски	452	90	19,9	374	415,6
Суппорта	149	110	73,8	80	72,7
М036.50Б.10 – корпус левый	127938	125311	97,9	178603	142,5
М036.50Б.20 – корпус правый	127442	111340	87,4	160125	143,8
<i>Итого</i>	260186	243899	–	344726	–

Источник: [3, с. 8].

В табл. 2 отражена динамика выпуска продукции. За последние три года наибольший удельный вес наблюдался по таким видам продукции: корпус левый (51,81 % к общему выпуску продукции в 2017 г.), корпус правый (46,45 % в 2017 г.), резцедержатели (0,51 %) и тиски (0,75 %). Наименьший удельный вес наблюдался по видам продукции: пневмоцилиндры (0,021 %), столы поворотные (0,011 %), суппорта (0,023 %). Это свидетельствует о том, что данные виды продукции реализуются хуже, заказы на них поступают незначительные.

Плановое задание по выпуску промышленной продукции в 2017 г. не выполнено. В действующих ценах темпы роста составили 112,6 % при задании 130,7 %. Рост объемов в ценах базисного года – 1,4 %.

Основными причинами невыполнения задания по наращиванию объемов производства является то, что:

- практически все белорусские предприятия перешли в режим жесткой экономии заявки на техоснастку поступают только в случае крайней необходимости;

– новая, освоенная в 2015–2017 гг., продукция продвигается очень медленно из-за сложившейся ситуации в стране, в России, на Украине.

Даже в условиях производства продукции под конкретного заказчика, на складах предприятия все равно имеются существенные остатки нереализованной продукции. Объемы остатков на складе представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Объемы остатков на складе готовой продукции ОАО «БЗСП»**

Период	Сумма, тыс. р.	Удельный вес запасов готовой продукции, %
Начало 2015 г.	1832,3	273,8
Конец 2015 г.	1647,6	376,5
Начало 2016 г.	1653,8	371,8
Конец 2016 г.	2205	395
Начало 2017 г.	2008	367,5
Конец 2017 г.	1519	242,8
Начало 2018 г.	1195	194,3

Источник: [3, с. 9].

Остатки на складе готовой продукции в действующих ценах в течение 2017 г. сократились на 813 тыс. р. (или на 40,5 %) и составили 1 195 тыс. р., т. е. 194,3 % от среднемесячного объема производства. Установленное ранее задание в 273,5 % не выполнено.

На конец года на складе находилось деталей к тракторам на сумму 7 тыс. р. (0,6 %), техоснастки – 1 132 тыс. р. (94,7 %), прочей продукции – 56 тыс. р. (4,7 %).

Эффективность сбытовой деятельности отражается в динамике отгруженной и реализованной продукции, а также продукции, реализованной на экспорт. Объемы отгруженной продукции за 2015–2017 гг. отражены в табл. 4.

В 2017 г. отгружено готовой продукции на сумму 8 493 тыс. р., что на 32,8 % больше, чем в 2016 г., в том числе на внутренний рынок – 5 625 тыс. р., на внешний рынок – 2 868 тыс. р.

Внешнеэкономическая деятельность является важной составной частью всей работы предприятия и, в частности, службы маркетинга. Экспортируется весь ассортимент выпускаемой станочной оснастки.

В 2017 г. наблюдался значительный рост экспорта. Он составил 145 %. Динамика экспортных поставок за 2015–2017 гг. представлена в табл. 5.

## Объемы отгруженной продукции ОАО «БЗСП»

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темп роста			
	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. р.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	базисный		Цепной	
							2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2015 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Отгружено всего	5566	100	6393	100	8493	100	1,15	1,53	1,15	1,33
В том числе на внутрен- ний рынок	4022	72,2	4337	67,8	5625	66,2	1,08	1,40	1,08	1,30
на внешний рынок	1545	27,8	2056	32,2	2868	33,8	1,33	1,86	1,33	1,39

Источник: [3, с. 9].

## Динамика экспортных поставок ОАО «БЗСП» и ее структура

Показатель	2015 г.		2016 г.		2017 г.		Темп роста, %	
	тыс. дол.	уд. вес, %	тыс. дол.	уд. вес, %	тыс. дол.	уд. вес, %	2016 г.	2017 г. к
							к 2015 г.	2016 г.
Экспортные поставки всего	964,4	100	1035,2	100	1500,6	100	107,34	145
В том числе Россия	946,1	98,1	997,3	96,3	1430,6	95,3	105,41	143,4
Украина	12,8	1,3	20,9	2,0	61,9	4,1	163,28	296,2
Казахстан	4,6	0,5	15,0	1,5	7,6	0,5	326	50,7
Эстония	–	–	2,0	0,2	–	–	–	–
Молдова	0,9	0,1	–	–	0,4	0	–	–

Источник: [3, с. 12].

Техоснастка, в основном, отгружалась в Российскую Федерацию (1430,6 тыс. дол. США, что составило 95,3 % от общего объема экспорта). Наблюдалась положительная динамика увеличения экспортных поставок в Украину – практически в три раза. Кроме того, продукция предприятия отгружалась в небольших объемах в Казахстан. Основными причинами снижения экспортных поставок являются: нестабильная экономическая ситуация на рынке России, что привело к снижению платежеспособности российских потребителей, нестабильность курса российского рубля, отсутствие заявок на продукцию из Эстонии (в 2015 и 2017 г.) и Молдовы (в 2016 г.).

Достижение высоких результатов работы, а также эффективного и быстрого сбыта продукции невозможно без специальных инструментов маркетинга. Организация рекламной компании в ОАО «БЗСП» осуществляется отделом маркетинга и продаж. Ежегодно отделом проводятся маркетинговые исследования, мониторинг и диагностика потенциальных рынков сбыта товаров (услуг), включая финансовое состояние и платежеспособность потенциальных покупателей, абсолютный и текущий потенциалы, соотношение спроса и предложения на конкретные виды продукции.

Предприятием реализуется программа скидок (дилерских, от объема закупок, бонусных), проводится оценка краткосрочных финансовых потерь и перспективных финансовых или маркетинговых выгод от ее реализации. Реализуются различные варианты условий и форм оплаты товаров (услуг), систем отсрочки и рассрочки платежей.

Также у предприятия имеется официальный сайт, который размещается по адресу: <http://bzsp.by>. На сайте представлены все виды продукции, производимой на предприятии, их технические параметры. Для установления деловых связей с предприятием, на сайте имеется контактная информация основных служб и отделов, а также форма обратной связи.

Предприятие работает строго по заказам, однако, перевыполнение плана не свидетельствует о росте прибыли, так как в 2015 и 2016 г. наблюдался убыток от реализации продукции (377 тыс. р. и 222 тыс. р. соответственно). Это указывает на то, что не вся произведенная продукция реализуется, накапливаются остатки готовой продукции на складах. Кроме того, объем производства товарной продукции в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизился на 16 287 шт.

Для того, чтобы продукция, производимая в ОАО «БЗСП», была конкурентоспособна за рубежом, необходимо:

- расширять рынки сбыта продукции, в частности, на региональном уровне со странами Европейского Союза и Азии;
- активно внедрять в производственный процесс международные стандарты качества;
- повышать качество и функциональные особенности отечественной продукции;
- создавать соответствующий имидж предприятия за рубежом, делать продукцию более узнаваемой [1, с. 63].

Динамика выпуска и реализации продукции отражена на рисунке.

На рисунке хорошо заметно, что на протяжении трех последних лет объем производства и отгрузка продукции постепенно возрастает. Однако в 2015 и 2017 г. отгрузка продукции несколько превышает объем производства (на 229 тыс. р. и на 1 112 тыс. р. соответственно).

Это свидетельствует о том, что предприятие в 2015 и 2017 г. реализовывало остатки готовой продукции, произведенной в предшествующих периодах, при чем в реализация за 2017 г. превышает реализацию за 2015 г. в 4,86 раз.

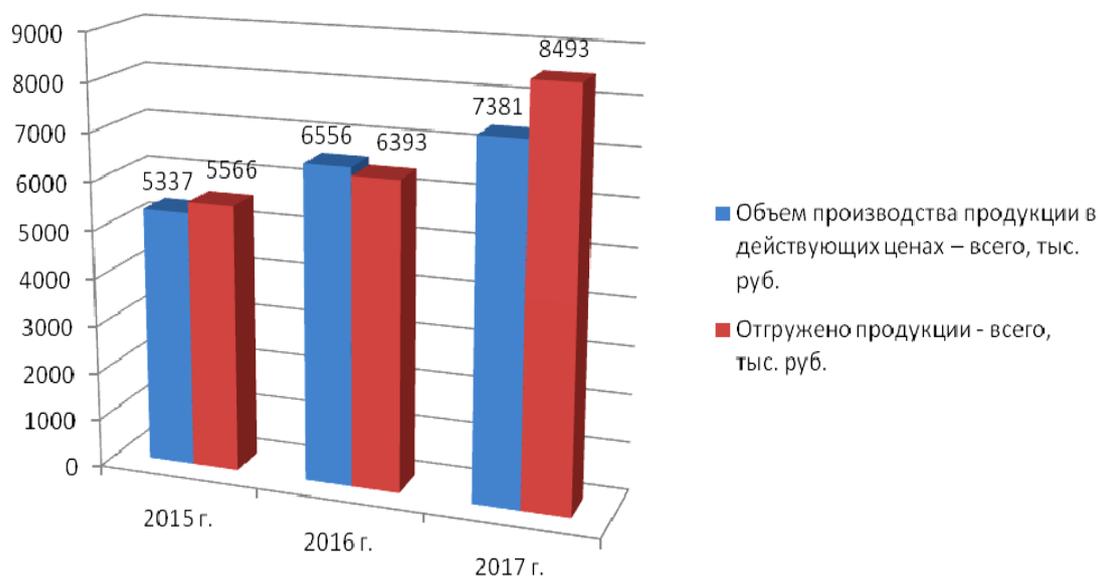


Рис. 1. Динамика выпуска и реализации продукции ОАО «БЗСП»

Источник: данные табл. 2 и 4.

В ходе проведенного анализа была выявлена низкая эффективность сбытовой деятельности, поэтому основным направлением является совершенствование сбытовой системы предприятия. В целях снижения остатков на складе готовой продукции, а также получения дополнительной прибыли, предлагается участие в «Петербургской технической ярмарке» («ПТЯ 2019»), которая пройдет в г. Санкт-Петербург с 12 по 14 марта 2019 г. [4].

Показатели, необходимые для расчета представлены в табл. 6.

Таблица 6

#### Показатели для расчета эффективности проведения мероприятия

Показатель	Значение
Предполагаемые расходы на участие в выставке, р.	12 062
Остатки готовой продукции на складе в 2017 г., р.	1 195 000
Средняя цена за единицу продукции, р.	25,36
Остатки готовой продукции на складе, шт.	47122
Размер партии, шт.	250
Максимально возможное количество контрактов, которые предполагается заключить после выставки	6

Источник: [3, с. 9; 4].

Полученные с учетом имеющихся данных результаты отражены в табл. 7.

Таблица 7

### Полученные результаты

Показатель	Значение
Прибыль от реализации одной партии, р.	6340
Прибыль от реализации шести партий, р.	38040
Экономический эффект, р.	25978
Эффективность от участия в выставке, %	215,37

Таким образом, мероприятие можно считать эффективным. Предполагаемая, с учетом заключения максимального количества контрактов, прибыль превысит затраты по данному мероприятию более чем в два раза.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что предприятие ежегодно совершенствует свою производственно-сбытовую систему, однако, для получения лучшего результата необходимо осуществлять постоянный мониторинг за изменениями конъюнктуры рынка. Очевидно, что объемы производимой продукции должны быть строго согласованы с конкретным спросом. Однако, предприятиям оказывается очень сложно мгновенно отреагировать на изменения, что создает диспропорции между рыночным спросом и сбытом и, как следствие, между спросом и планированием производственной программы. Помимо этого, положение предприятий усложняется условиями жесткой конкуренции. Поэтому, при решении конкретных задач необходимо применять индивидуальный подход с учетом специфики производства, влияния внешних и внутренних факторов, а также сложившихся ситуаций.

### Библиографический список

1. Кузьмина, Д. Повышение эффективности производственно-сбытовой деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь / Д. Кузьмина // «Гуманітарний простір науки: досвід та перспективи»: зб. Матеріалів XX Міжнарод. наук. практ. інтернет-конф., 30 листопада 2018 р. – Переяслав-Хмельницький, 2018. – Вип. 20. – С. 60–65.
2. Бизнес-план развития предприятия ОАО «БЗСП» на 2012–2017 гг. – 21 с.
3. Пояснительная записка ОАО «БЗСП» к бухгалтерскому балансу за 2017 год. – 52 с.
4. Официальный сайт ООО «Выставочное объединение «РЕСТЭК» Петербургская техническая ярмарка (ПТЯ) [Электронный ресурс]. – URL: <http://ptfair.ru/> (дата обращения: 13.12.2018).

## Основные проблемы налогообложения частного бизнеса

В статье рассматриваются основные проблемы налогообложения частного бизнеса в Республике Беларусь, затрагиваются пути решения данных проблем и предлагается инновационный подход к системе бухгалтерского учета налоговых платежей и платежей в бюджет.

**Ключевые слова:** *система налогообложения, частный бизнес, налоги, бухгалтерский учет, инновации.*

**Abstract.** The article describes the main problems of taxation of private business in the Republic of Belarus, ways to solve these problems and proposes an innovative system of accounting of tax payments and payments to the budget.

**Key words:** *taxation system, private business, taxes, accounting, innovation.*

Налогообложение и бизнес. Эта тема является с каждым годом более актуальной для каждой страны. Количество субъектов малого и среднего бизнеса ежегодно растет, но в той же прогрессии и уменьшается. Данными Совета по развитию предпринимательства подтверждается тот факт, что существующий уровень фискальных изъятий является одним из основных факторов неудовлетворительного состояния финансовых субъектов (на текущий период с учетом налогов и отчислений в ФСЗН – это 35–37 % от общего объема ВВП). Так же результат опроса, проводимого Исследовательским центром ИПМ, в котором приняли участия 404 респондента, показал, что 52 % анкетированных определили проблему налогообложения как основную, препятствующую росту предпринимательства. Действительно, в стране на данный момент, существует непростой и довольно строгий порядок взимания налогов и сборов. Доля контроля за ведением частного бизнеса предельно велика в силу этих обстоятельств, количество убыточных организаций растет, страна не является привлекательной для инвестиций из-за рубежа, следовательно, не имеет достаточно средств для динамичного экономического развития.

На данный момент существует две системы налогообложения: общая и упрощенная система. Выбор зависит от объема выручки субъекта хозяйствования и масштаба бизнеса в целом.

Основные «горячие точки», возникшие на данный момент в ходе взаимодействия налогового законодательства и субъектов предпринимательской деятельности:

- общий уровень фискальных изъятий;
- соотношение прямого и косвенного налогообложения в структуре доходов в бюджет;

– непростой механизм взимания основных налогов и платежей.

Почти 50 % на текущий период занимают косвенные налоги и платежи по количеству и объемам поступлений в бюджет. Если рассматривать товар либо услугу, которые производят предприятия, то теоретически, покупатели из своего дохода, приобретая услугу или товар, уплачивают косвенный налог. А так как, метод уплаты НДС происходит по принципу отгрузки товара, то получается, что производитель является кредитором бюджета, при этом его собственные оборотные средства «вымываются».

Так, для наглядного понимания, например, при приобретении товара покупатель (организация «Зет») уплачивает НДС по приобретенному товару, и отражает у себя в бухгалтерском учете следующими записями:

1. Дебет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», Кредит 51 «Расчетные счета» – покупатель уплатил поставщику, за приобретенный товар.

2. Дебет 41 «Товары», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» на сумму оприходованных на склад товаров по цене поставщика без НДС.

3. Дебет 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам», Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – такой записью отражается НДС, предъявленный поставщиком.

4. Дебет 68 «Расчеты по налогам и сборам», Кредит 18 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам» такой операцией отражен налоговый вычет по НДС.

Ясно, что поставщик в своем бухгалтерском учете ранее уже отразил налог на добавленную стоимость и включил его в стоимость товара, переданного организации «Зет», и примере это видно, как покупатель (организация «Зет») уплатил поставщику не только стоимость товара, но и НДС, скрывающийся в ней.

Механизм начисления и взимания основных налогов достаточно непростой. Формирование налоговой базы зависит от многих аспектов (уровня оплаты труда, сумм командировочных расходов, сумм, уплаченных за те или иные товары и т. д.). Учет всех нормативно-правовых актов и регулирование налогового и бухгалтерского учета на предприятии требует немалых затрат. Так, различия в ведении бухгалтерского и налогового учета не дают предприятию быстро и безошибочно производить расчеты и снизить затраты в этой сфере своей деятельности.

В связи со сложностью ведения учета среди всех наибольшей популярностью пользуется упрощенная система налогообложения. Хотя

в основе названия данного метода и лежит корень «просто», он не сделал систему взимания налоговых платежей более легкой и быстрой. Так, например:

– субъекты, применяющие УСН обязаны вести учет в книге учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей;

– ведение книги учета доходов и расходов, не освобождает плательщиков налога при упрощенной системе от составления и хранения первичных учетных документов;

– субъекты, применяющие упрощенную систему, при реализации товаров (работ, услуг) обязаны обеспечить ведение кассовых операций в порядке, установленном законодательством;

– в случае привлечения наемных работников требуется ведение персонифицированного учета и представление соответствующих отчетов в Фонд социальной защиты населения;

– субъекты, работающие с применением УСН, не освобождаются от целого ряда других налогов: налога на недвижимость, налога на землю, НДС при ввозе товаров на таможенную территорию страны, налога на доходы иностранных организаций.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что и использование УСН не освобождает организации от расходов на содержание в штате бухгалтера либо передачи бухгалтерии на аутсорсинг.

Возникает вопрос, каким образом можно упростить существующую систему налогообложения для субъектов хозяйствования.

В современном мире передовых технологий существуют все возможности для создания единого программного комплекса, позволяющего как рассчитывать налоги, так и уплачивать их удаленно. Возможно, даже без привлечения бухгалтера. Все, что нужно будет сделать – это ввести необходимые параметры в специальной программе (например, численность работников, организационную структуру предприятия, прибыль за период и т. д.), а сервер самостоятельно обработает запрос и предложит наиболее подходящие варианты уплаты тех или иных налогов, и осуществит платеж.

На данный момент, для того, чтобы уплатить налог на прибыль за период, бухгалтер осуществляет следующие бухгалтерские записи:

Дебет 99 «Прибыли и убытки», Кредит 68-1 «Расчеты по налогам и сборам – налог на прибыль» – начисляется налог на прибыль за период;

Дебет 68-1 «Расчеты по налогам и сборам – налог на прибыль», Кредит 51 «Расчетные счета» – уплачен налог на прибыль с расчетного счета.

Так же бухгалтер должен заполнять налоговую декларацию по налогу на прибыль и настраивать программу 1С Бухгалтерия для налогового учета и для бухгалтерского учета.

Создание отдельного программного комплекса для исчисления и уплаты налогов и заполнение всех необходимых документов, позволило бы бухгалтеру только вводить запрашиваемые данные для получения конечного результата.

Такой инновационный подход может помочь бизнесу добиться сокращения налоговой и регуляторной нагрузки, уменьшить транзакционные издержки и вмешательство государственных органов в коммерческую деятельность.

### Библиографический список

1. Практический аудит : учеб. пособие / В. Н. Лемеш, В.А. Березовский, А. В. Бунь, Е. П. Глинник. – Минск : Амалфея, 2018. – 384 с.

2. О состоянии и проблемах развития сектора МСП в 2017 году [Электронный ресурс]. – 2017. – URL: <http://ced.by/ru/publication/~shownews/o-razvitii-msp-v-2017> (дата обращения: 28.11.2018).

3. Дробышевский, Н. П. Бухгалтерский учет в строительстве : учеб.-практ. пособие / Н. П. Дробышевский. – Минск : Современная школа, 2011. – 864 с.

Ю. В. Чепига (СГУПС, Новосибирск)

## Количественные изменения участников финансового рынка России

В статье рассмотрены количественные изменения участников финансового рынка России за 2016–2018 гг., а также влияние ужесточения надзора за деятельностью участников рынка и его регулирования со стороны Банка России на их количество.

**Ключевые слова:** *финансовый рынок, Банк России, стратегия, брокер, дилер, банк, инвестиционная компания, кредитная организация, инвестор, регулирование.*

**Abstract.** The paper considers quantitative changes of financial market participants of Russia for 2016–2018 are, and the impact of the tightening of supervision over the activities of market participants and regulation of the Bank of Russia in their number.

**Key words:** *financial market, Bank of Russia, strategy, broker, dealer, Bank, investment company, credit institution, investor, regulation.*

Финансовый рынок представляет собой особое экономическое пространство, на котором взаимодействует большое количество участников, преследующих разные цели. Этот факт требует специального регулирования деятельности рынка со стороны государства

посредством принятия соответствующей нормативно – правовой базы, а также разработки долгосрочных стратегий его развития. Рейтинг мировых финансовых центров представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Рейтинг мировых финансовых центров, март 2018<sup>1</sup>**

Место	Город	Количество баллов
1	Лондон	794
83	Москва	555
96	Далянь	501

В настоящее время на российском финансовом рынке происходит консолидация участников практически в каждом его сегменте: инвестиционные компании, банки, страховые компании и др.

Количество брокеров на финансовом рынке России в 2016 г. составляло 616 профучастников, к 2018 г. их количество сократилось на 238 и составило 380 участников, из которых 218 – кредитные организации, 162 – инвестиционные компании. В 2018 г. дилеры представлены 420 профучастниками, что на 213 участников меньше показателя 2016 г. Из 420 дилеров 263 – кредитные организации, а 157 – инвестиционные компании. Таким образом, в составе брокеров и дилеров в 2018 г. на финансовом рынке преобладают кредитные организации, их общее количество составляет 481 организация.

Аналогичная динамика в 2018 г. наблюдается у доверительных управляющих (–248 профучастников к показателю 2016 г.), депозитариев (–145 профучастников к показателю 2016 г.). Динамика количества профессиональных участников рынка ценных бумаг представлена на рис. 1.

Изменения количества участников рынка микрофинансирования представлены в табл. 2.

Данные табл. 2 свидетельствуют о ежегодном сокращении микрофинансовых организаций. Это объясняется ужесточением регулятивных и надзорных мер Банком России в отношении данного участника рынка в связи с участвовавшими случаями нарушения прав и законных интересов заемщиков – физических лиц при возврате просроченной задолженности.

---

<sup>1</sup> Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 гг.

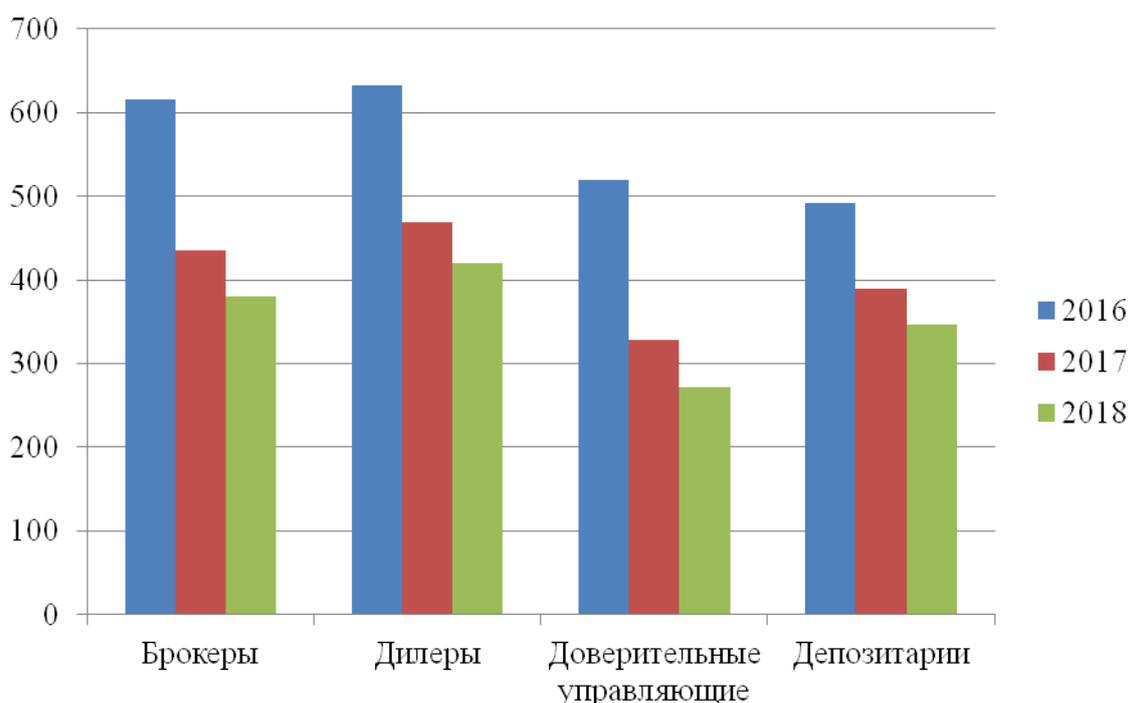


Рис. 1. Количественная динамика профессиональных участников финансового рынка России за 2016–2018 г г.

Таблица 2

**Динамика участников рынка микрофинансирования за 2016–2018 гг.**

Категория участников финансового рынка	2016	2017	2018	Изменение (+, –)		
				2017/2016	2018/2017	2018/2016
МФО	3 675	2 497	2 216	–1 160	–281	–1 459
КПК	3 462	2 183	1 844	–1 279	–339	–1 618
СКПК	1 714	1 182	927	–532	–255	–787
Ломбарды	–	–	4 787	0	+4 787	+4 787

В 2016 г. вступили в силу изменения в ФЗ № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», в соответствии с которыми все микрофинансовые организации разделены на микрофинансовые компании и микрокредитные компании [1].

С 2017 г. законодательно предусмотрена возможность получения микрофинансовой компанией статуса банка с базовой лицензией или небанковской кредитной организации, при этом ужесточились требования к деятельности микрофинансовой компании, органам ее управления и составу предоставляемой в Банк России отчетности [1].

С 2017 г. наблюдается ужесточение надзора со стороны Банка России за участниками финансового рынка. Статистика количества аннулированных Банком России аттестатов специалиста финансового рынка всех серий (с 1.0 по 7.0) у физических лиц за грубое или неод-

нократное нарушение законодательства РФ в сфере финансовых рынков представлена в табл. 3 [2].

Таблица 3

**Количество аннулированных Банком России аттестатов  
специалиста финансового рынка**

Показатель	2015	2016	2017	Изменение (+, -), 2017/2015
Аттестат специалиста финансового рынка, шт.	150	630	235	-85

Процессы, происходящие на рынке кредитования и микрофинансирования, могут спровоцировать увеличение количества организаций, неподнадзорных Банку России. При достаточно низком уровне финансовой грамотности населения в России это обстоятельство может привести к нарушению интересов граждан, выступающих как заемщиками, так и инвесторами.

В связи с вступлением в силу требования об обязательном членстве участников финансового рынка в саморегулируемой организации соответствующего типа, а также нормы об ограничении таких СРО в количестве не более трех на рынке СРО в 2017–2018 гг. начали происходить объединения СРО путем присоединения мелких к крупным. Примером такого объединения может служить присоединение Ассоциации управляющих компаний «Национальная лига управляющих» к Национальной ассоциации участников фондового рынка.

С 01.01.2018 г. профессиональные участники рынка ценных бумаг должны перейти на единый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета, утвержденные Банком России. Это означает, что участники финансового рынка будут иметь свой план счетов бухгалтерского учета, бухгалтерские проводки, отчетность, учитывающую специфику работы каждой группы участников финансового рынка и отличающуюся от той, что предусмотрена для обычных коммерческих компаний. Как следствие, это приведет к значительным расходам участников рынка на покупку специализированного программного обеспечения, его настройку и обучение персонала.

Положительным моментом является то, что с 2016 по 2018 г. на финансовом рынке наблюдается увеличение количества активных инвесторов, что свидетельствует об их интересе к инвестициям в инструменты фондового рынка.

Это в частности можно объяснить тем, что с 2015 г. действуют законодательные нормы в отношении льготного налогообложения индивидуальных инвестиционных счетов. По данным Московской биржи число счетов физических лиц выросло на 140 тыс. и достигло

2,0 млн. Количество индивидуальных инвестиционных счетов, открытых частными инвесторами, на конец первого квартала 2018 г. составило 328 тыс.

Таким образом, на финансовом рынке наблюдается сокращение его участников, которое вызвано, в первую очередь, ужесточением надзора за их деятельностью и регулирования рынка со стороны Банка России, и, как следствие, увеличение операционных расходов на выполнение всех установленных законодательством РФ требований. Данная мера направлена на повышение уровня надежности участников финансового рынка, защиты прав и интересов потребителей финансовых услуг, а также своевременное выявление недобросовестных участников и их вывод с финансового рынка.

### Библиографический список

1. Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 № 151-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2019) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.01.2019).

2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 25.12.2018).

*Ю. В. Ченига, А. М. Платти* (СГУПС, Новосибирск)

## Методы оценки финансовых рисков

Риск напрямую связан с управлением, и исход любой рискованной ситуации в большей степени зависит от эффективности принимаемых управленческих решений. Оценка риска является одним из этапов управления риском. В статье рассмотрены основные подходы к методам оценки финансовых рисков.

**Ключевые слова:** *неопределенность, риск, управление, оценка, статистический метод, анализ целесообразности затрат, метод экспертных оценок, аналитический способ, индикаторы текущей деятельности, анализ волатильности.*

**Abstract.** Risk is directly related to management, and the outcome of any risk situation depends more on the effectiveness of management decisions. Risk assessment is one of the stages of risk management. The article describes the main approaches to the assessment of financial risks.

**Key words:** *uncertainty, risk, management, assessment, statistical method, analysis of the appropriateness of costs, method of expert evaluations, analytical method, indicators of current activity, analysis of volatility.*

Неопределенность, в условиях которой существует российская экономика, предполагает ответственный подход менеджмента к управлению рисками.

Любая сфера экономической деятельности хозяйствующего субъекта связана с возможным возникновением потерь и недополучения прибыли. Неуверенность в конечном результате деятельности связана с финансовыми рисками.

На возникновение финансовых рисков оказывают влияние как макроэкономические, так и микроэкономические факторы. Результат управления финансовыми рисками хозяйствующего субъекта влияет на жизнеспособность общества в целом.

Неверно выбранная политика управления финансовыми рисками, агрессивная стратегия их преодоления, быстро меняющиеся внутренние и внешние условия являются причинами возникновения финансового риска на уровне хозяйствующего субъекта.

Риск напрямую связан с управлением, и исход любой рискованной ситуации в большей степени зависит от эффективности принимаемых управленческих решений. Однако, ни один руководитель не способен полностью устранить риск. Это связано с тем, что заданные или планируемые параметры редко совпадают с реальной ситуацией.

Оценка риска является одним из этапов управления риском. Грамотный подход к оценке риска определяет успех управления и получение желаемого результата.

Оценка риска представляет собой проведение аналитических мероприятий, посредством которых менеджмент прогнозирует возможность наступления неблагоприятного события или комплекса событий в том или ином случае, влекущее за собой или возможность получения дополнительного дохода, или, напротив, его недополучение.

Степень риска выступает мерой вероятности наступления неблагоприятного события, а также определяет размер возможного ущерба, являющегося его следствием.

В процессе оценки менеджмент выясняет, к какой категории относится данный риск. Если риск оценен, как допустимый, вполне вероятно угроза полной потери прибыли. Если риск критический, помимо недополучения прибыли, существует вероятность недополучения выручки, необходимой для полного покрытия расходов. Если же риск оценен как катастрофический, то следствием его реализации проекта может быть потеря капитала, имущества и даже банкротство хозяйствующего субъекта.

Для оценки риска используют различные методы, к которым относят статистический метод, анализ целесообразности затрат, метод экспертных оценок, аналитический способ, метод аналогий и другие (рис. 1).

При выборе количественных методов оценки финансового риска исходят, в первую очередь, из целей проводимой оценки и имеющих-

ся ресурсов хозяйствующего субъекта, в том числе и временных. Качественные методы оценки применяют при отсутствии информации статистических данных по финансовым рискам [1].

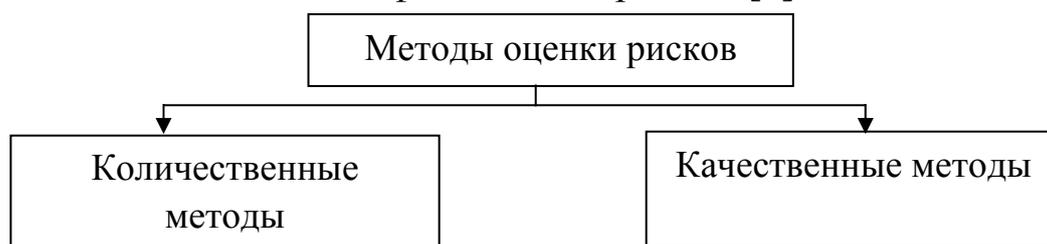


Рис. 1. Методы оценки финансовых рисков

При применении статистического метода руководство хозяйствующего субъекта изучает статистику потерь и прибылей, составляя наиболее вероятный прогноз на будущее, применяя математические инструменты такие, как математическое ожидание, дисперсия и стандартное (среднеквадратическое) отклонение.

Метод анализа целесообразности затрат производится посредством расчета показателей финансовой устойчивости, ориентирован на идентификацию риска в конкретных зонах. При применении этого метода рассчитывают коэффициент риска, который представляет собой соотношение максимально возможного объема убытка и объема собственных финансовых ресурсов инвестора. Его оптимальный размер равен 0,3.

Одним из аналитических методов оценки риска является анализ чувствительности. Применение анализа чувствительности риска дает ответ на вопрос: «Что произойдет с результативным показателем при изменении некоторой исходной величины?». Таким образом, проводится исследование чувствительности прогнозируемого результата к изменению величины некоторой составляющей.

Посредством метода экспертных оценок происходит обработка личных мнений ряда опытных в данной проблематике экспертов. Эксперты выражают свои мнения с учетом всех факторов финансового риска, в том числе и статистических.

Для оценки финансовых рисков можно использовать индикаторы деятельности хозяйствующего субъекта, которые представлены тремя группами показателей, которые позволяют судить о конечных результатах деятельности и реально существующих финансовых рисках (рис. 2).

Индикаторы текущей деятельности включают в себя ведущие направления деятельности хозяйствующего субъекта и характеризуют его текущее состояние.



Рис. 2. Индикаторы деятельности субъекта хозяйствования

Индикаторы эффективности контроля дают информацию о количестве ошибок, которые удалось устранить в ходе внутреннего контроля.

Индикаторы риска представляют собой группу опережающих показателей, которые определяются сопоставлением индикаторов текущей деятельности с индикаторами эффективности контроля.

Анализ волатильности доходов хозяйствующего субъекта при оценке финансовых рисков представляет особый интерес, так как изменчивость доходов напрямую зависит от уровня риска.

Данные методы оценки финансовых рисков не являются исчерпывающими. Хозяйствующие субъекты для более точной оценки финансовых рисков могут применять смешанные методы

Таким образом, для оценки финансовых рисков хозяйствующий субъект применяет как количественные, так и качественные методы. Применять количественные методы оценки риска можно только при достаточной информационной статистике. При отсутствии такой статистической информации применяют качественные методы оценки.

Практика управления рисками показывает, что хозяйствующий субъект при проведении оценки финансовых рисков использует несколько различных методов для получения более точного результата или для обеспечения того, чтобы их финансовые риски были оценены [1].

### Библиографический список

1. Четица, Ю. В. Оценка стратегических операционных рисков хозяйствующих субъектов транспорта : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 : защищена 25.12.15 : утв. 23.06.16. – Новосибирск, 2015. – 130 с.

## Налог на профессиональный доход: правила и перспективы применения

В статье рассматриваются основные параметры налога на профессиональный доход, особенности применения налога, дается оценка и анализ особенностей применения специального налогового режима.

**Ключевые слова:** *налог, специальный налоговый режим, налоговое администрирование.*

**Abstract.** The article deals with the main parameters of the tax on professional income features of the application of the tax, the assessment and analysis of the features of the special tax regime.

**Key words:** *tax, special tax regime, tax administration.*

На протяжении последних лет одной из актуальных проблем налоговых отношений остается сокрытие доходов самозанятых граждан.

В связи с всеобщим развитием интернета, физические лица получили возможность заниматься предпринимательской деятельностью, на условиях самозанятости. По оценкам Федеральной службы государственной статистики доля самозанятых граждан в общем числе занятых достигает 5 %. Развитие цифровой экономики и интенсификация коммуникаций между людьми неизбежно приведут к увеличению количества услуг и выполняемых работ без использования хозяйственно-правовых форм ведения деятельности.

Проблемой в области налогообложения является сложность государственного администрирования самозанятых граждан, количество поданных налоговых деклараций по налогу на доходы физических лиц такими гражданами ничтожно мало. По данным Федеральной налоговой службы РФ количество налоговых деклараций физических лиц, в которых, были указаны доходы самозанятых граждан, по состоянию на 1 апреля 2018 г. составило всего 1 289 единиц. Очевидно, что фактическое количество самозанятых граждан в Российской Федерации существенно больше. В результате сложившегося положения государственный бюджет лишается части доходов, нарушается один из основополагающих принципов налогообложения, закрепленный Конституцией РФ: «... каждый должен платить законно установленные налоги» [1].

Для решения выше обозначенной проблемы государственной думой был принят, а советом федерации одобрен Федеральный закон от 27.11.2018 № 422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный до-

ход» в городе федерального значения Москва, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)».

В конце ноября 2018 г. этот закон утвердил президент РФ. В четырех регионах РФ на экспериментальной основе вводится новый специальный налоговый режим, заменяющий уплату налога на доходы физических лиц для самозанятых граждан. Текст закона содержит шестнадцать статей. В них установлены параметры применения налога.

Специальный налоговый режим реализуется как эксперимент, который планируют проводить до 31 декабря 2028 г. Одним из существенных моментов является добровольный характер перехода налогоплательщиков на применение нового налога. Право применения специального налогового режима получают физические лица и индивидуальные предприниматели, которые осуществляют свою деятельность в тех регионах, где проводится налоговый эксперимент.

В Налоговом кодексе дается определение категории профессиональный доход, которое содержит такие характеристики объекта налогообложения как отсутствие использования труда наемных работников, сам налогоплательщик при этом не должен выступать в качестве работодателя. Важное дополнение к профессиональному доходу относятся доходы от использования имущества. В результате доходы от аренды недвижимого имущества отнесены к профессиональным доходам. Доходы от аренды имущества являются существенная статья доходов физических лиц, особенно в Москве.

Специальный налоговый режим предусматривает освобождение для физических лиц от уплаты НДФЛ, индивидуальные предприниматели освобождаются от уплаты НДС и страховых взносов. Технологической новацией в налогообложении станет применение мобильного приложения «Мой налог», которое существенно облегчит для физических лиц и индивидуальных предпринимателей применение специального налогового режима. Так постанова на учет налогоплательщиков предусматривает использование мобильного приложения без посещения для осуществления этой процедуры налоговой инспекции.

Определение объекта налогообложения в Налоговом кодексе достаточно лаконично, объектом признаются доходы от реализации товаров, работ, услуг и имущественных прав. Ряд доходов налогоплательщики не могут использовать в качестве объекта при использовании специального налогового режима, что приводит к необходимости облагать такие доходы по правилам традиционной системы налогообложения. При исчислении налога применяется кассовый метод, который экономически выгоднее для налогоплательщиков по сравнению с методом начисления. Налоговый период по налогу составляет один

месяц, что облегчает налогоплательщику исчисление налога, но с экономической точки зрения ставит его в условия частой периодичности уплаты налога.

Особого внимания заслуживают ставки налогов, поскольку именно они и определяют размеры налогового бремени. Для физических лиц ставка установлена в размере 4 %, для индивидуальных предпринимателей 6 %. Низкие ставки существенно снижают налоговое бремя, являются стимулом в переходе физических лиц и индивидуальных предпринимателей на новый режим налогообложения. Ставка по налогу физических лиц составляет 13 %, в рамках применения специального налогового режима государство предлагает для физических лиц снижение ставки обложения доходами более чем в три раза. Послужит ли такое либеральное налогообложение основанием для физических лиц для перехода на легальную форму ведения профессиональной деятельности? Пока этот вопрос остается открытым.

Налогоплательщики получают право на применение налогового вычета. Для физических лиц вычет составит 1 %, для индивидуальных предпринимателей 2 % от суммы налоговой базы, но не более 10 000 р. за налоговый период. Налоговый вычет ежемесячно снижает сумму налога, которую налогоплательщик должен заплатить в бюджет. Экономический смысл данного вычета учесть расходы, которые осуществляет налогоплательщик в процессе ведения профессиональной деятельности. Налогоплательщики налога на профессиональный доход лишены обязанности, предоставлять налоговую декларацию, что существенно облегчает процедуру налогообложения по данному налогу.

Налог на профессиональный налог можно отнести к высокотехнологичным налогам, с использованием ряда новаций в налоговом администрировании. К таким новациям следует отнести использование специального мобильного приложения, автоматический расчет налога, налоговые декларации не применяются, постановка на учет без посещения налоговой инспекции. Условия применения нового специального налогового режима создают для налогоплательщика более комфортные условия налогового администрирования, при этом существенно снижая налоговое бремя по сравнению с условиями налогообложения в рамках традиционной системы налогообложения.

Наибольшую экономическую выгоду получают налогоплательщики, оказывающие услуги, так как размеры материальных расходов у таких лиц в общей сумме расходов не велики. Применение налогового вычета позволит таким лицам получить максимальный эффект от применения налога.

Формирование новых социально-экономических отношений, ставят перед государством задачу по нахождению новых форм налогового администрирования. Следует отметить что экономический эффект будет получен не только от поступления в бюджет финансовых средств, но и от снижения затрат государства при осуществлении налогового администрирования. Непосредственный контакт должностных лиц налоговых органов и налогоплательщиков сведен к минимуму, документооборот переведен в электронную форму, исчисление налога автоматизировано. Данный налоговый эксперимент является продолжением реформирования налоговых отношений в русле расширения дистанционного налогового мониторинга, формирования электронных систем налогового контроля.

Представляется, что даже в случае относительных неудач по привлечению физических лиц к уплате налога на профессиональный доход, государство выбрало верный путь реформирования снижая собственные финансовые затраты, снижая трудовые затраты налогоплательщика при исчислении и уплате налога.

#### **Библиографический список**

1. Конституция РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.01.2019).
2. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 22.01.2019).
3. *Дуплинская, Е. Б.* О необходимости государственной поддержки малого бизнеса на региональном уровне / Е. Б. Дуплинская // Вестник Сибирского государственного университета путей сообщения. – Новосибирск : Изд-во СГУПС, 2015. – № 4. – С. 40.
4. *Куницын, Д. В.* Налоговое администрирование : учеб. пособие / Д. В. Куницын, Д. А. Черненко. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2010. – 224 с.
5. *Черненко, Д. А.* Конвергенция экономического и социального в налогообложении: применение в образовании / Д. А. Черненко, А. И. Арбузов // Направления и перспективы развития образования в военных институтах войск национальной гвардии Российской Федерации : сб. науч. ст. VIII Межвузов. науч.-практ. конф. с международным участием. – 2017. – С. 285–288.

*И. А. Чистякова* (СГУПС, Новосибирск)

#### **Место системы организационного знания в управлении организацией**

Развитие рыночной экономики конца XX и начала XIX в. характеризуется переходом на новый этап развития, который Ф. Махлуп обозначил «экономикой знаний» (в работах других исследователей встречаются термины «новая экономика Третьей волны», «информа-

ционное общество», «посткапиталистическое общество», «инновационная экономика», «цифровая экономика» и др.). В условиях перехода к экономике знаний возрастает доля рынка знаний и информации за счет сокращения доли рынка материально-вещественных товаров, увеличивается объем инвестирования в развитие секторов, связанных с наукоемкими, ресурсосберегающими и информационными технологиями: НИОКР, высшее образование, программное обеспечение, робототехника и др.

Знание – это «селективная, упорядоченная, определенным способом полученная, в соответствии с какими-либо критериями оформленная информация, имеющая социальное значение и признаваемая в качестве знания именно определенными социальными субъектами и обществом в целом<sup>1</sup>.

С категорией «знание» тесно связаны еще два понятия: информация и данные. Знания, информация и данные являются базовыми категориями информационного общества и имеют иерархическую взаимосвязь: «данные – информация – знания». Под данными подразумеваются отдельные факты о процессах, объектах или явлениях, которые получает индивидуум в результате чувственного познания, что делает факты субъективными. Данные можно трансформировать в информацию путем их интерпретации в соответствии с преследуемыми целями, то есть путем придания им значения.

В теории управления организациями, ведущими свою деятельность в условиях циклично изменяющейся внешней среды, важную роль играет рассмотрение феномена «знание». Это обусловлено тем, что в процессе принятия стратегически важного управленческого решения возникает новое знание.

Феномен знания обусловлен следующими факторами:

- представление о знании как о конечной цели познания сменяется представлением о знании как о предпосылке и средстве познания;
- применение знаний не ограничивается их предметной специализацией, что позволяет использовать их в зависимости от социально-экономической необходимости;
- открытость знаниевых систем предоставляет доступ к знаниям широкому кругу заинтересованных лиц, позволяя использовать их для других целей, так как полезность одного и того же знания не умень-

---

<sup>1</sup> Оценка результативности деятельности организаций в системе стратегического финансового менеджмента: монография / Т. А. Владимирова, Л. Е. Никифорова, Л. Ю. Руди, В. З. Баликоев; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск : НГУЭУ, 2016. – 276 с., с. 7.

шается от количества применяемых его субъектов. Меняется отношение к знанию, полученному в результате открытия или изобретения, в том числе к интеллектуальной собственности;

– с развитием информационных технологий увеличивается доступный массив знаний, что затрудняет поиск тех знаний, которые требуются конкретным субъектам для ведения эффективной деятельности, а также возникает трудность объединения фрагментов знаний в целостность;

– требования к знаниям определяются в зависимости от режимов работы с ними.

Знание как специфический ресурс обладает рядом отличительных свойств, на основе которых можно выделить основные характерные особенности этого ресурса:

– неисчерпаемость: в ходе использования знание не только не расходуется с увеличением количества потребителей, но со временем и накапливается;

– доступность: затраты на воспроизводство знаний меньше в сравнении с затратами на получение нового знания, что способствует их распространению, а также самовозрастанию;

– изменчивость: знания не теряют свою полезность в процессе использования, однако они чувствительны ко времени, знания устаревают, иногда мгновенно, и сменяются новым знанием;

– производительность: знания можно использовать как ресурс в системе управления организацией, с помощью этого ресурса можно повысить производительность труда в десятки раз.

Разными авторами уже предпринимались попытки классифицировать знание<sup>1</sup>. Каждый автор использует разный набор критериев, совокупность которых определяется характером целеполагания в системе управления знаниями. Чем больше количество критериев, тем будет эффективнее поиск и точнее отобраны нужные знания.

Первым критерием классификации знаний является уровень их открытости. Исходя из теории познания знания подразделяют на явные и неявные (скрытые). Под явными знаниями подразумевают формально выраженные знания, которые легко систематизируются и передаются. И. Нонак отмечает, что доля явных знаний в структуре знаний организации составляет, как правило, 20 %.

---

<sup>1</sup> Sanchez (1996), Whitehill (1997), Demarest (1997).

Большую часть знаний организации (по оценкам экспертов их доля составляет 80 %) составляют неявные знания<sup>1</sup>.

Они находятся в головах людей, включают их образ мышления, интуицию, индивидуальные подходы к выполнению профессиональных обязанностей, личный опыт, привязанный к конкретной ситуации. Эти знания получены из собственного опыта и самообучения людей. Индивидуальный характер неявных знаний затрудняет их передачу и использование, так как их сложно изложить документально и высказать традиционным способом. Неявное знание формализуется с помощью интеллектуального моделирования.

Коммерческие организации при формировании и реализации стратегии организационного знания структурируют знания в зависимости от характера своей деятельности и особенностей системы управления. Большинство компаний делает акцент на развитии явного знания, ведь работа с ним не вызывает особых затруднений: оно легко систематизируется, хранится в формализованном виде и не теряет своей полноты при его передаче. В то время как неявное знание сложно освоить, так же, как и управлять им и использовать на практике непросто. Однако именно такой вид знания признается наиболее важной частью от всех знаний, которыми владеет организация, именно оно определяет конкурентное преимущество. Организации, осознающие риск потери знаний, формируют свои системы, трансформирующие неявное знание в явное и распространяющие неявное знание внутри организации.

Второй важный критерий в понимании системы управления знаниями и изучении знаний в качестве объекта управления связан с выявлением (идентификацией) знаний с учетом уровня их создания. В данном случае классификационным признаком является признак принадлежности к субъекту управления, по которому знания делят на индивидуальные, коллективные, организационные и межорганизационные.

Индивидуальные знания принадлежат человеку и формируются им всю жизнь, определяя уровень его компетенций. Организационное знание принадлежит организации и представляет собой сложную организованную систему, включающую цель, задачи, принципы, методический инструментарий, факты, навыки и правила, на основе которых обеспечивается надежность и адаптивность принимаемых решений. Именно характер процесса принятия решений определяет характер поведения и деятельности организации. Данный тип знаний осно-

---

<sup>1</sup> Понятие впервые введено М. Полани в работе «The Tacit Dimension», опубликованной в Лондоне в 1966 г.; происходит от лат. tacere – быть молчаливым.

ван на механизме распространения индивидуальных и групповых знаний сотрудников на уровень всей организации и выделения их в качестве знаниевых систем.

Организации, стремясь сохранять позиции конкурентоспособных игроков в условиях быстро меняющегося конкурентного ландшафта, вынуждены переходить к управлению знаниевыми и инновационными системами, в основе которых лежит управление уникальным ресурсом – знанием. Г. Я. Гольдштейн фундаментальной основой конкуренции выделяет именно знания организации.

В настоящее время знание признано уникальным и ценным ресурсом организации, управление которым связано с важными моментами ее деятельности в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды. Характеристики внешних и внутренних процессов и явлений функционирования и развития организации необходимо собирать в единую, доступную всему персоналу, базу данных и интегрировать их в производственный процесс посредством мероприятий по обмену опытом. Управлять знаниями – это брать информацию, необходимую для принятия управленческих решений, определять необходимость приобретения и распространения того или иного знания, отсекают те, которые не представляют ценности для организации.

Возникновение новых идей в области управления знаниями, связанных с учетом нематериальных активов в теории организации, во многом обязано Роберту Каплану и Дэвиду Нортону. В своей концепции сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard) они делают акцент на оптимальном подборе показателей для измерения и оценки эффективности организации, которые отражают не только финансовые аспекты деятельности, но, что наиболее важно, и нефинансовые, такие как, человеческий потенциал, внедрение инноваций, взаимоотношения с потребителями и т. п. Идея Р. Каплана и Д. Нортона послужила основой развития теории управления знаниями.

В научных трудах многих исследователей встречается понятие «управление знаниями», при этом каждый предлагает разные подходы и методы, применяемые в этой области управленческой деятельности. Исследования в сфере управления знаниями носят межпредметный характер, представленный составляющими таких предметов как управление персоналом, теория организации, инновационный менеджмент, а также информационные технологии в управлении организацией.

В теории организации, в составе которой учитывается управление знаниями, ведется поиск ответа на вопрос, как без дополнительных усилий преобразовать знания организации в товары и услуги, востребованные потребителями. Все чаще к системе управления зна-

ниями относят весь поток информации и знаний, которые могут быть полезны организации, включая внешние знания: информацию от поставщиков товаров и услуг, потребителей и т. д. Такой взгляд на знания организации порождает необходимость в совершенствовании взаимодействия между всеми заинтересованными участниками для обеспечения эффективного обмена информацией и знаниями, которые могут быть в дальнейшем преобразованы в интеллектуальный капитал организации. Управление такими знаниями дает возможность организации создавать конкурентные преимущества, повышать прибыль и оперативно реагировать на требования потребителей, применяя более эффективные инновационные решения.

Управление знаниями является особым видом управленческой деятельности в организации, структурированный по процессному принципу:

- процесс создания дополнительной ценности для организации путем формирования, хранения, распространения и развития знаний;

- процесс формализации знаний – выражение знаний в формах доступных пользователям информации (представление в условных образах и моделях);

- процесс представления знаний в прикладной форме, в виде продуктов, услуг, документов, баз данных, программного обеспечения;

- процесс стимулирования прироста знаний, создания нового знания: распространение знания внутри организации, обмен знаниями между структурными подразделениями и сотрудниками, обмен опытом, материальное и моральное поощрение прироста знания и создания нового знания;

- процесс создания системы организационного обучения;

- процесс организации информационно-аналитической инфраструктуры оценки знаний, измерения и использования нематериальных активов организации;

- процесс защиты знаний от внешних и внутренних угроз, поддержание его целостности.

Создание эффективной системы управления знаниями в организации способствует совершенствованию внутренних управленческих процессов, к которым можно отнести: управление компетенциями сотрудников и компетентностью самой организации; внедрение системы совершенствования управленческих решений; формирование и реализацию стратегии инновационного развития организации; повышение производительности труда работников; создание системы оценки результативности труда руководителей; развитие системы обучения персонала.

Практика управления знаниями дает ряд объективных преимуществ организации:

- обеспечение гибкости (быстрое реагирование на изменение внешней среды);
- эффективность работы подразделений (исключение двойной работы, повышение качества обслуживания и степени удовлетворения потребителей);
- инновационное развитие (сокращение цикла разработки нового продукта);
- корректировка стратегии, методов управления.

Каждой организации характерно многообразие видов деятельности, где необходимо управление знаниями, однако среди них можно выявить приоритетные: взаимодействие с потребителями и поставщиками; маркетинговая деятельность; управление финансами; инновационное развитие; управление интеллектуальным капиталом; разработка и внедрение новых продуктов и технологий; формирование и поддержание системы экономической безопасности; управление рисками. Особого внимания в системе управления знаниями заслуживают неявные знания, что обусловлено следующими факторами:

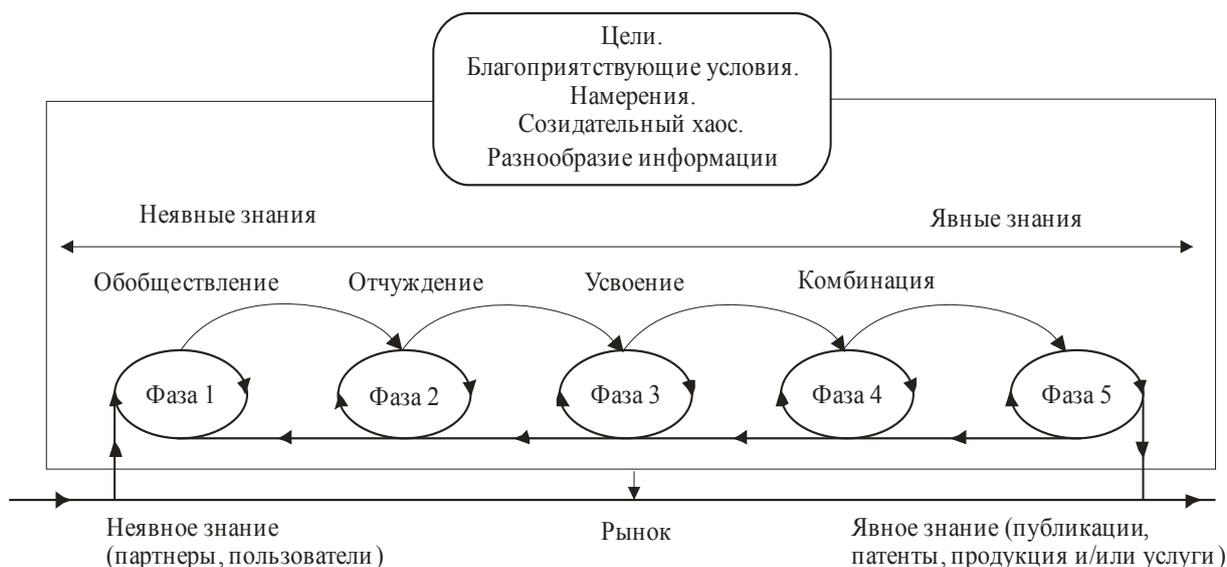
- их формализация и выражение в прикладной форме требует много времени, что в условиях быстро меняющейся внешней среды обеспечить затруднительно;
- исполнение работниками своих обязанностей зависит от многочисленных объективных и субъективных факторов, что затрудняет фиксацию бизнес-процессов с целью повышения качества;
- невозможно одновременно описать управленческие решения и характеристику связываемых объектов управления в словесной форме.

Проблема трансформирования неявных знаний в явные на сегодняшний день остается крайне сложной. Модель создания знания И. Нонака и Х. Такеучи (рисунок) иллюстрирует процесс перехода неявного знания в явное.

«Процесс возникновения организационного знания начинается с концентрации и распространения неявного знания (интеллектуальных моделей, навыков и образцов поведения) внутри организации (фаза 1).

После этого распространенное неявное знание трансформируется командой (стихийно возникшей или осознанно организованной) в явное знание в виде новой формализованной концепции (фаза 2). В этой фазе происходит отчуждение знаний. Авторы этой модели считают эту фазу «квинтэссенцией процесса создания знания, в результате которого неявное знание становится явным в виде метафор, аналогий, концепций, гипотез и моделей». Затем созданная концепция подвер-

гается проверке, по результатам которой организация определяет, имеет ли право на существование предложенная концепция (фаза 3). Принятая концепция становится архетипом (фаза 4), который может быть выражен в форме прототипа в процессе создания материального продукта или организационного элемента (структуры, процесса). На последнем этапе (5 фаза) знание распространяется внутри отдела, между разными отделами, между потребителями и др. Таким образом, знания переходят на новый уровень, это связано с тем, что создающая знания организация обычно представлена в виде открытой системы, которая постоянно взаимодействует с актуальной средой, обмениваясь знаниями»<sup>1</sup>.



«Условные обозначения: фаза 1 – распространение неявного знания; фаза 2 – создание формализованной концепции; фаза 3 – проверка концепции; фаза 4 – построение архетипа; фаза 5 – переход знания на новый уровень»<sup>2</sup>

### Пятифазная модель процесса создания знания организацией<sup>3</sup>

Актуальность и необходимость создания систем управления организационными знаниями трудно переоценить. Выгоды от управления организационными знаниями получают все заинтересованные стороны: потребители продукции, которые получают продукцию высокого качества по более низким ценам; поставщики, время и цена поставок которых снизится; менеджеры и работники организации, а также все заинтересованные сторонние хозяйствующие субъекты. Ор-

<sup>1</sup> Тузовский А. Ф., Чириков С. В., Ямпольский В. З. Системы управления знаниями (методы и технологии) / Под общ. ред. В. З. Ямпольского. – Томск : Изд-во НТЛ, 2005. – 260 с.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

ганизационные знания, как экономическая категория, порождают в процессе общественного производства внешние эффекты, за счет которых выгоды от управления знаниями получают все участвующие в нем субъекты. При этом возникают «сетевые эффекты знаний», формирующие новые устойчивые связи между участниками рынка знаний, впоследствии эти связи становятся новым элементом рынка.

*Т. Е. Шатунова (СГУПС, Новосибирск)*

### **Управление человеческими ресурсами и финансы организации: от конфликта интересов к коллаборации**

В статье рассматриваются причины, по которым две ведущие бизнес-функции «финансы» и «управление человеческими ресурсами» должны иметь тесные рабочие отношения, хотя, зачастую, рассматриваются как две планеты, обитатели которых никогда не поймут друг друга. Финансы понимают язык цифр и ROI и оценивают активы, которые можно легко определить количественно. В то время как человеческие ресурсы понимают язык людей и оценивают их как главный актив. Несмотря на эти различия, человеческие ресурсы и финансы не могут жить друг без друга и должны рассматриваться как нити ДНК, чтобы организация была успешной. Во многом это связано с тем, что обе бизнес-функции имеют общие или частично совпадающие цели и зависят друг от друга при реализации основных организационных стратегий.

**Ключевые слова:** *управление человеческими ресурсами, финансы.*

**Abstract.** The article discusses the reasons why the two leading business functions “finance” and “human resources” should have close working relationships, although we are often viewed as two planets whose inhabitants never understand each other’s language. Finance understands the language of numbers and ROI and evaluates assets that can be easily quantified. At the same time, human resources understand the language of people and rate people as the best asset. Despite these differences, human resources and finances cannot live without each other and must be considered as DNA strands for an organization to be successful. This is largely due to the fact that both business functions have common or partially overlapping goals and depend on each other in the implementation of basic organizational strategies.

**Key words:** *human resource management, finance.*

Многие современные организации сталкиваются с проблемой налаживания коллаборации (сверхценного общения и сотрудничества) между финансовым отделом и отделом кадров для достижения общих целей, при котором происходит обмен знаниями, обучение и достижение консенсуса. При первом приближении все выглядит просто и логично. В триаде организационных ресурсов: «финансы, технология, персонал», для достижения организационных целей и задач

ключевым элементом являются люди, которые работают: контролируют финансы, ремонтируют оборудование, контролируют других членов в организации [1]. Человеческие ресурсы всегда требуют особого отношения. В то время как другие ресурсы в организации можно легко приобрести, сохранить и утилизировать в любое время. Человеческий ресурс должен быть тщательно оценен, тщательно нанят, требует дополнительных усилий для сохранения, а также обучения и развития для улучшения функциональных возможностей и эффективности организации. При этом, человеческие ресурсы накапливают знания из опыта, образования и обучения и со временем не обесцениваются, а увеличивают свою стоимость, что оборачивается выгодой для организации. Сотрудники определяют бизнес-результаты и создают ценность для организации [2].

Управление человеческими ресурсами (УЧР) отвечает за поддержание благополучия сотрудников, что, в свою очередь, помогает создать конкурентное преимущество путем создания счастливой и результативной рабочей силы. Счастливый персонал, как правило, означает меньшую текучесть кадров, что напрямую приносит пользу финансам, в виде экономии при найме и отборе новобранцев и увеличивает финансовый поток на развитие бизнеса [3].

Как говорится, хочешь быть счастлив – чувствуй страдания и боль другого [4]. Таким образом, мы делаем вывод, что один не может выжить без другого. Кадровые и финансовые отделы работают для достижения одной конечной цели – достижения более высокого уровня производительности и прибыльности. Менеджеры по персоналу часто выполняют некоторые обязанности, которые традиционно считались финансовыми обязанностями. То же самое относится и к финансовым директорам. Например, менеджеры по персоналу должны учитывать стоимость и преимущества набора новых сотрудников. Они также должны учитывать влияние своей кадровой политики на прибыльность организации. Такие соображения требуют анализа данных и финансовых прогнозов. Финансовые служащие или менеджеры должны выходить за рамки того, чтобы рассматривать работников как затраты, чтобы определить способы, с помощью которых они могут повысить прибыльность за счет человеческого капитала. Например, финансовые менеджеры оценивают влияние прироста заработной платы, бонусов и других мотивационных программ на прибыльность компании.

Однако в процессе любых отношений зачастую возникают скрытые и явные противоречия и противостояния, которые приводят к конфликтам, последствиями которых является снижение результа-

тивности каждого подразделения за счет падения уровня коммуникаций и ухудшения передачи информации [5].

Конфликты в отношении ролей и целей этих отделов распространены во многих организациях. Отдел кадров сосредотачивает внимание на человеческом капитале и считает его самым важным активом. Финансовый отдел, с другой стороны, фокусируется на прибыльности и рассматривает отдел кадров как единицу затрат.

При этом главной отрицательной отличительной особенностью человеческих ресурсов по сравнению с другими мы считаем их непредсказуемость, что в большинстве случаев связано с большими управленческими расходами в организации. Особенно в том, что касается инвестиций и удержания людских ресурсов – в то время, как организации могут потратить много средств на развитие людских ресурсов и обучение уход обученных сотрудников может легко сделать все инвестиции в развитие УЧР бесполезными и нанести серьезный ущерб эффективности работы всей организации.

Однако на самом деле из-за такого характера человеческих ресурсов многие современные организации имеют тенденцию избегать прямых инвестиций в человеческие ресурсы из-за опасений, что эти инвестиции в конечном итоге пойдут напрасно. Вместо этого организации решают привлечь людей с опытом и навыками на рынке труда, конкурируя по ставке заработной платы со своими конкурентами. Таким образом, организации гарантируют, что им не придется нести какие-либо расходы на инвестиции в обучение и развитие людских ресурсов, что, естественно, подразумевает, что, когда обученные сотрудники решают уйти, те организации, которые действительно вкладывают большие средства в человеческие ресурсы, неизбежно несут огромные потери капитала.

Любая стратегия требует ресурсов для выполнения, и одна из ключевых обязанностей УЧР – убедиться, что у организации есть ресурсы с нужными навыками и компетенциями на правильных позициях. УЧР также должен помогать поддерживать талант, в свою очередь улучшая удержание. Для достижения этой цели, УЧР в значительной степени зависит от финансов для деятельности по найму или для обучения существующей рабочей силы для программ, которые повышают вовлеченность сотрудников. Вот где финансы вступают в конфликт, поскольку им нужно рационализировать затраты, когда они не могут измерить отдачу от инвестиций и оправдать ценность. И наоборот, как финансы гарантируют, что они получают хорошие результаты от людей и получают помощь от УЧР, чтобы планировать либо программы вознаграждений, либо распределять и распределять бюджеты, чтобы максимизировать доход?

Так что мы можем сделать, чтобы устранить культурные барьеры между финансами и персоналом и помочь им лучше работать вместе? Один из ключевых планов развития, который могут быть реализованы обеими функциями, касается использования технологий и аналитики, которые помогают количественно оценить любую деятельность по управлению персоналом или измерить влияние программы. Это поможет УЧР говорить на языке финансов и бизнеса за счет использования метрик. Демонстрация ценности с помощью таких показателей, как рентабельность инвестиций в человеческий капитал, оценка вовлеченности и удовлетворенности сотрудников, компенсация и бюджетирование, может помочь УЧР оправдать свои инвестиционные запросы. Задача состоит в том, чтобы в организации использовать единую технологию, объединяющую финансовые и кадровые команды.

При этом фундаментом методологии прототипирования при разработке информационно аналитических систем должен стать симбиоз итеративного и таксонометрического подходов [6].

Технология сделала возможным отслеживание и отчетность в любой сфере бизнеса. Позволяя отделу кадров четко формулировать ценность, которую он приносит, с помощью таких метрик, как оценка вовлеченности сотрудников, коэффициенты удержания или коэффициенты найма, можно получить информацию, необходимую для увеличения эффективности.

Конфликтная напряженность между отделами кадров и финансов существовала всегда из-за различий в основных целях и обязанностях двух подразделений. Тем не менее, оба департамента должны налаживать коллаборацию для достижения общих целей роста бизнеса и прибыльности. Отдел кадров должен признать важность правильных финансовых решений. Финансовый отдел должен согласиться с тем, что все компании зависят от сотрудников при реализации своих стратегий роста и прибыльности. Прочные отношения между двумя департаментами необходимы из-за совпадения их обязанностей и изменения конкурентного и динамичного бизнес-контекста. Управленческие команды должны сместить акценты с внутренних проблем к высокой конкуренции в глобальной бизнес-среде.

### **Библиографический список**

1. *Давыдов, А. В.* Организационные основы управления трудовыми ресурсами на железнодорожном транспорте / А. В. Давыдов // Экономика, инновации и научные исследования в транспортном комплексе региона: проблемы и перспективы развития : материалы Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием; под ред. А. Н. Кобылицкого. – 2017. – С. 62–69.

2. *Прощалыгина, А. Ю.* Ключевые показатели эффективности и мотивация труда в структурных подразделениях ОАО «РЖД» / А. Ю. Прощалыгина,

Т. А. Лунина // Проблемы развития современных социально-экономических систем (ПАУЭР–2014): материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2015. – С. 372–374.

3. Шатунова, Т. Е. О способах достижения «счастья на рабочем месте» у молодых специалистов предприятий / Т. Е. Шатунова, Ю. В. Кривошеина // Актуальные вопросы экономики и социологии. – Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, 2018. – С. 236–240.

4. Лысенко, А. О. Теория «разумного эгоизма» и нравственно-социальные проблемы современной цивилизации / А. О. Лысенко, Е. Б. Дуплинская // Научный потенциал. – 2014. – № 3. – 4. – С. 77–79.

5. Абраменко А.Ю. Пути предупреждения конфликтов в коллективе специалистов современной организации / А. Ю. Абраменко, Т. Е. Шатунова // Актуальные вопросы экономики и социологии. – Институт экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, 2018. – С. 172–177.

6. Дементьев, А. П. Методический подход и опыт создания информационно-аналитических систем управления затратами на ремонт грузовых вагонов / А. П. Дементьев // Транспортное дело России. – 2017. – № 1. – С. 93–96.

*Р. Н. Шматков, П. А. Балакина (СГУПС, Новосибирск)*

## **Анализ малого бизнеса в сфере туризма (на примере горнолыжного курорта Шерегеш)**

Туризм как сфера экономической деятельности служит интересам человека, общества в целом и является источником доходов. Туризм способствует притоку капитала в экономику страны, созданию новых рабочих мест, развитию безопасного транспорта, усовершенствованию сервиса, а также способствует сохранению национальной культуры регионов и страны в целом. Развитие туристического предпринимательства на горнолыжном курорте Шерегеш характеризуется большим количеством агентов туристического рынка и объемами предоставляемых услуг в связи с наличием уникальных природных и рекреационных ресурсов и системным взаимодействием субъектов малого предпринимательства в рамках туристической сферы.

**Ключевые слова:** *малое и среднее предпринимательство, туристический поток, гостиничный бизнес.*

**Abstract.** Tourism plays a role in the economic development of countries around the world. Tourism activities contribute to the flow of funds in the country, the creation of new jobs and increased infrastructure. In this regard, the formation of a favorable business environment is an objective condition for the successful operation of small business, which is the basis of entrepreneurial activity in the field of tourism. The development of tourism entrepreneurship in the ski resort Sheregesh is characterized by a large number of agents of the tourist market and the volume of services provided due to the availability of unique natural and recreational resources and systemic interaction of small businesses in the tourism sector.

**Key words:** *small business, tourism, tourist flow, hotel business.*

Содействие малому и среднему бизнесу, а также возможность развития частного бизнеса являются реальными условиями для эффективного социально-экономического развития страны и способствуют ускоренному росту человеческого капитала как основного ресурса экономики. В Российской Федерации, по данным Федеральной служба государственной статистики, на 2017 г. зарегистрировано только 256,7 млн субъектов малого предпринимательства, из которых деятельность туристических агентств и других организаций, предоставляющих услуги в сфере туризма, в частности в гостиничном бизнесе, составляет 18 753 тыс. малых предприятий [0].

В 2017 г. доля малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте (ВВП) составила около 20 %. Объем ВВП за первое полугодие 2018 г. составил 47 086,0 млрд р. Малый бизнес в России, по сравнению с уровнем развития предпринимательства в других странах, заметно отличается по ряду показателей. Доля в ВВП во многих зарубежных странах составляет более 50 %. Например, в Японии она составляет более 60 %. Таким образом, можно сделать вывод, что данные показатели слишком низкие, так как не соответствуют уровню развитых стран, и для того, чтобы увеличить долю малого и среднего бизнеса в ВВП необходимо стимулировать спрос на продукцию и услуги, а также вывести из теневого бизнеса граждан, которые работают нелегально, убедить их «снова поверить государству».

Правительство Российской Федерации разрабатывает проект «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [0]. Основная цель данного проекта – развитие малого и среднего бизнеса, с одной стороны, как инновационное развитие и совершенствование отраслевой структуры экономики, а с другой, как социальное развитие и обеспечение стабильно высокого уровня занятости.

К 2030 г. ожидается рост производительности труда в секторе малых и средних предприятий, увеличение доли занятого населения и доли обрабатывающей промышленности в обороте. Реализация этой стратегии будет основана на принятии интересов малых и средних предпринимателей, на легальной работе предприятий (установлении доверительных отношений между государством и компанией), на содействии ускоренному развитию предприятий (развитие экспортных и инновационных лифтов), на привлечении органов местного самоуправления к развитию предпринимательской деятельности. Таким образом, государство стремится к достижению предсказуемости и прозрачности налогово-бюджетной политики, что позволит ему составить долгосрочный план развития бизнеса.

В регионах России существенно различаются показатели развития малого бизнеса, а также отраслевая принадлежность малого бизнеса. Наиболее популярными и прибыльными видами деятельности являются торговля и сделки с недвижимостью. В российской экономике есть области, в которые вовлечены и развиваются только малые предприятия. В этой статье мы рассмотрим туриндустирию, в которой малый и средний бизнес развивается в наибольшей степени.

Сегодня туризм является одной из наиболее перспективных отраслей с точки зрения инвестиций и развития бизнеса. Развитие туризма стимулирует продвижение других видов деятельности, таких как торговля, производство сувениров, транспорт, общественное питание, связь и безопасность. В России туристический сектор обладает мощными ресурсами и в настоящее время заинтересован в развитии зарубежного и внутреннего туризма. В рамках распоряжения Правительства России «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» предусматриваются следующие мероприятия в сфере туризма и ставятся новые задачи:

- закрепление и сохранение достигнутых результатов;
- увлечение и переориентация потребительского спроса россиян на внутренний туризм;
- привлечение иностранных туристов;
- влияние туризма на духовное развитие, патриотизм и просвещение;
- повышение качества жизни населения [0].

Данное положение подразумевает, что туризм должен стать связующим звеном между коммерческими интересами предпринимателей, государственной политикой и духовными потребностями человека, при этом главной целью является развитие внутреннего и въездного туризма.

В России наблюдается изменение туристического потока в пользу развития внутреннего и въездного туризма. Нестабильный валютный курс и изменения во внутренней политике страны приводят к увеличению количества внутренних турпотоков, а, следовательно, значительная часть туристических предприятий переориентировала свою деятельность на внутренний рынок.

По данным Федерального агентства по туризму, в настоящее время на внутреннем и въездном рынке действуют около 4 тысяч туристических агентств, что соответствует примерно 88 % от общего числа действующих компаний. Такая ситуация позволила российским туристическим регионам предлагать новые и разнообразные операции и услуги для отдыха россиян и иностранных граждан. Так, благодаря Чемпионату мира по футболу 2018 г. Москву посетили более 3 млн

туристов, из них почти 2 млн – гости из-за рубежа. Общий туристический поток в российской столице во время чемпионата мира по футболу 2018 г. увеличился на 4 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а поток иностранных гостей из стран дальнего зарубежья увеличился на 56 %. Это более чем в три раза превысило прогноз. По мнению экспертов, положительный эффект от прошедшего мирового первенства будет действовать еще несколько лет, что в свою очередь поможет увеличить поток иностранных туристов в РФ на 18 % в год [0]. Данные тенденции в сфере туризма можно назвать эффективной политикой замещения импортных услуг отечественными и политикой экономической безопасности, поскольку все, что связано с выездом российских туристов за границу, означает вывоз денежной массы, а увеличение внутренних туристических потоков свидетельствует о том, что денежные и налоговые отчисления остаются в Россия.

На сегодняшний день ситуация позволила российским регионам предлагать новые привлекательные туристические продукты для россиян, тем самым заполняя свободную нишу. Туроператоры смогли создать линейку предложений по пакетным турам (например, на горнолыжный курорт Шерегеш, Красная Поляна, Крым), которые по объему и разнообразию оказанных услуг конкурировали с зарубежными популярными курортами. Например, «МАХ-BUS» – это туристическая компания, которая организует автобусные туры в Шерегеш и в Горный Алтай на уровне внутреннего туризма.

Одним из самых стремительно развивающихся туристических регионов является Горная Шория. Горная Шория – это горно-таежный район, расположенный в южной части Кемеровской области на стыке Алтая, Саян и Кузнецкого Алатау. Данный регион имеет глобальное экологическое и рекреационное значение. Природное и культурное своеобразие обусловило проживание на этой территории коренного и малочисленного народа – шорцев. Несмотря на небольшую территорию Горная Шория превосходит по составу и качеству услуг большинство природных зон отдыха России. Регион расположен на стыке горно-равнинной местности, поэтому ландшафт данной территории позволил сформировать условия для создания туристского, горнолыжного и спортивного комплекса Шерегеш. Шерегеш – поселок в Таштагольском районе Кемеровской области у подножия горы Зеленая. Туристов часто интересует высокая башня, которую видно из разных точек поселка. Это здание – надшахтный копер. Из недр земли за раз он поднимает свыше 40 т руды. Шерегешский рудник – крупнейшее промышленное предприятие региона. Руда, добываемая здесь, поставляется на металлургические комбинаты Новокузнецка.

В 1912 г. братьями Александром и Михаилом Шерегешевыми было обнаружено первое железорудное месторождение. В 1949 г. был построен рудник и началось заселение ближайших территорий. Позже Шерегеш получил статус рабочего поселка, и был назван в честь братьев Шерегешевых.

Ежегодно по данным портала «kuzuk.ru» [0] в Шерегеш приезжают более 700 тысяч туристов из разных уголков нашей страны и из-за рубежа, чтобы отдохнуть и насладиться экологией региона.

Выделяют «высокий», «средний» и «низкий» сезоны, в зависимости от количества турпотока. Под «высоким» сезоном подразумевается то время, когда в Шерегеш приезжает наибольшее количество туристов благодаря хорошей погоде, большому уровню снега и сезону праздников. Поэтому в «высокий» сезон отмечают предприниматели 100 % уровень заселяемой гостиниц. В данный период турагентства работают при полной загрузке, следовательно, в это время цены бывают на самом высоком уровне. Турист предпочитает посещать курорт именно в «высокий» сезон. Только в одном фестивале «Grelka-fest» ежегодно принимают участие более 1 000 человек. В 2018 г. был установлен рекорд России. После подсчетов, организаторы объявили, что рекорд установлен – в спуске приняли участие 1 525 человек. Из этих данных следует, что Шерегеш развивается и с каждым годом привлекает все больше гостей.

В данной статье мы рассмотрим развитие гостиничного бизнеса на примере индивидуального предпринимательства. Данный род деятельности является самым популярным и прибыльным на горнолыжном курорте Шерегеш. На данный момент насчитывается более 150 гостиничных комплексов, около 40 предприятий общественного питания, 15 предприятий торговли сувенирной продукцией, а также горнолыжные прокаты и организация инструкторов. Весь частный бизнес «питается» туризмом. В последнее время все большую популярность в туристической сфере горнолыжного курорта набирает квартирный бизнес. Люди легально сдают свои квартиры в аренду для получения прибыли. Для человека, имеющего финансовые средства достаточно легко стать предпринимателем в сфере туризма, так как спрос на туристические услуги растет с каждым годом. Конкуренция среди предприятий заставляет повышать уровень качества товаров и услуг, а также снижать цены на их потребление. Но для того, чтобы бизнес приносил прибыль, его необходимо грамотно спланировать и заинтересовать потребителей предложенными товарами и услугами.

Деятельность гостиничного комплекса «Гостиный двор Таежный» направлена на получение прибыли с аренды гостиничных номеров и коттеджей, а также от продажи банных услуг. Комплекс ориен-

тирован на организацию отдыха и проведения досуга как в зимний, так и в летний периоды времени. Номерной фонд гостиницы составляет 16 номеров от экономкласса до класса люкс, в общей сумме это 60 мест проживания. Также предлагается размещение в коттеджах общей вместимостью около 30 человек. Средняя стоимость проживания в номере на 4–6 чел. составляет от 2 600 р., а для компании более 10 чел. – проживание в коттедже от 6 000 р. В период каникул, новогодних или весенних праздников цена на проживание поднимается на 20 % от стоимости услуги. Данная цена является демократичной, так как она устраивает и клиента, и предпринимателя. Предприниматель получает доход и, при вычитании затрат на материально-техническое обеспечение, на заработную плату трудовому коллективу, на рекламу, ремонт, а также уплаты налогов, имеет прибыль. А потребитель получает качественные услуги за данную цену и тем самым удовлетворяет свои потребности.

Так как гостиничный комплекс пользуется наибольшей популярностью в зимний период времени, в частности в новогодние и весенние праздники, то при полном заселении гостиничного комплекса, предприятие получает максимальный доход. Ежегодно в зимний период в «Гостином дворе Таежном» отдыхает около 15 000 тыс. чел. В летний же период времени количество отдыхающих значительно уменьшается. В настоящее время летний туризм в Шерегеше стремительно развивается, поэтому предприятие ставит перед собой задачу успешной организации летнего отдыха и экскурсии на рыбалку в Шерегеше.

Рассмотрим средний показатель дохода предприятия в зависимости от уровня туристического потока. Средний доход предприятия во время «высокого» сезона за месяц при 100 % заселении номеров составляет 720 тыс. р. Значение показателя дохода в «средний» сезон в одном месяце составляет 50–60 % от 100 % заселения гостиничного комплекса, это около 400 тыс. р. Также во время «низкого» сезона средний доход предприятия составляет 30 % от дохода в «высокий» сезон, это 216 тыс. р. Таким образом можно сделать вывод, что доход предприятия полностью зависит от типа сезонности. Однако один горнолыжный сезон, который длится 6 месяцев, может совмещать в себе несколько типов сезонностей. Например, в горнолыжном сезоне 2016–2017 гг. было отмечено снижение турпотока. В конце осени 2016 г. продажи были успешны. Однако переломный момент настал в середине декабря, когда туристы стали массово отказываться от броней на Новый год. Доля аннулированных заказов достигала 7–8 % от общего числа бронирований. Данный пример показывает,

что возможен переход от «среднего» уровня турпотока к «низкому» во время одного зимнего сезона.

«Гостиный двор» находится в отдаленном местоположении, поэтому для того, чтобы компенсировать недостаток, предприятие имеет следующие преимущества: окружение живописной природой, благоприятные условия для отдыха в тишине, демократичные цены на бани, бесплатная парковка автомобилей, бесплатная зона барбекю и интернет зона. Для эффективного функционирования предприятия был подобран высококвалифицированный персонал, который занимается встречей, расселением гостей и контролирует всю систему. Для того, чтобы потребитель остался доволен от проведенного времени работающим в гостинице необходимо выглядеть доброжелательно, уметь находить общий язык с любыми постояльцами, легко улаживать конфликтные ситуации. А если потребности потребителя были полностью удовлетворены, следовательно, он захочет вернуться в то место, где к нему относились соответствующим образом.

С развитием коммуникаций в сети Интернет у посетителей «Гостиного двора» появилось больше возможностей делиться опытом и оставлять свои отзывы о том или ином продукте, ознакомиться с товарами и услугами предприятия в режиме онлайн. Таким образом происходит обмен мнением и информацией между потребителями, следовательно, все больше и больше людей узнают о данном предприятии, которое продает качественные и недорогие услуги.

Можно сделать вывод, что зимой имеется 100 % загрузка не только гостиниц, но и поселка Шерегеш, который может принимать до 10 000 человек. Летом же маленький турпоток не способствуют устойчивому экономическому развитию данной территории. Предприниматели сильно снижают цены на свои товары и услуги по сравнению с зимним сезоном отдыха. Несмотря на это, им удастся привлечь покупателей и установить с ними взаимосвязь.

В заключение следует сказать, что необходимо сосредоточиться именно в направлении развития курортных регионов, а значит, и создания малых и средних предприятий на этих рынках. Отметим, что если государство не будет развивать туристический бизнес в России, то потенциально прибыльные места займут иностранные инвесторы с огромным опытом в этой сфере деятельности. Также, обратим внимание на усердие индивидуальных предпринимателей, которые стремятся не только получить прибыль, но и заинтересовать клиента, удовлетворить его потребности для того, чтобы клиент в дальнейшем делился своим мнением о данных услугах.

## Библиографический список

1. KUZUK.RU [Электронный ресурс]. URL: <https://kuzuk.ru/about/project> (дата обращения: 06.12.2018).
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. № 941-р г. Москва «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года». № 941-р г. // «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164146/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164146/) (дата обращения: 06.12.2018).
3. Россия в цифрах. 2018 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/) (дата обращения: 06.12.2018).
4. Ростуризм подвел туристические итоги чемпионата мира по футболу FIFA 2018 // Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/) (дата обращения: 06.12.2018).
5. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: [http://smb.gov.ru/files/images/Презентация\\_стратегия.pdf](http://smb.gov.ru/files/images/Презентация_стратегия.pdf) (дата обращения: 06.12.2018).

*Р. И. Шумяцкий*

(Сибирский институт управления – филиал РАНХиГС)

## Отдельные вопросы налогового регулирования инновационной и инвестиционной деятельности

В статье кратко представлены результаты анализа отдельных законодательных актов в области налогового регулирования инновационной и инвестиционной деятельности. Рассматривается институт налогового регулирования в качестве одного из действенных инструментов инновационного и инвестиционного развития экономики в современных условиях. Автором определены некоторые направления совершенствования законодательства о налогах и сборах в целях совершенствования инновационной и инвестиционной деятельности экономических субъектов.

**Ключевые слова:** *инновации, инвестиции, человеческий интеллектуальный капитал, инвестиционный налоговый вычет, налоговые льготы и преференции, инвестиционный налоговый кредит, налоговая субсидия.*

**Abstract.** The article briefly presents the results of the analysis of certain legislative acts in the field of tax regulation of innovation and investment activities. The Institute of tax regulation is considered as one of the effective tools of innovative and investment development of the economy in modern conditions. The author defines some directions of improving the legislation on taxes and fees in order to improve the innovation and investment activities of economic entities.

**Key words:** *innovation, investment, human intellectual capital, investment tax deduction, tax benefits and preferences, investment tax credit, tax subsidy.*

Еще десять лет назад Д. А. Медведев на экономическом форуме в Красноярске обозначил, что российская экономика должна взять свой курс на глубокую модернизацию. Соответственно, во главу угла были поставлены направления работы, которые образно можно обозначить как четыре «И» – Институты, Инфраструктура, Инвестиции, Инновации [1].

Очевидно, что модернизация экономики должна проходить, прежде всего, через инновационное развитие отраслей с учетом привлечения инвестиций.

Одним из способов государственного регулирования инновационной и инвестиционной деятельности является налоговое регулирование и стимулирование, которое на современном этапе осуществляется в виде предоставления налоговых льгот и преференций лицам, чья деятельность связана с инновациями, и участникам инвестиционных проектов.

В первом случае это так и иначе связано с наукоемкостью нашей продукции, доля которой в мировом производстве составляет, к сожалению, не более 0,5 %. Участники инвестиционных проектов должны их финансировать на условиях, определенных государством.

Вместе с тем, большого внимания заслуживает тема человеческого интеллектуального капитала, поскольку, как показывает анализ инновационного развития России, основные резервы налогового регулирования и стимулирования сконцентрированы именно в кадровом потенциале, а, точнее, в потенциале лиц, занимающихся изобретательством и рационализаторством и внедряющих свои идеи в производственную цепочку [2].

Соответственно, одним из направлений инновационной политики государства должно быть направлено на регулирование и стимулирование изобретательской и рационализаторской деятельности, которое включало бы в себя комплекс мер различного характера, в частности:

1) помощь предприятия и государства в оформлении и получении инноваторами патентов на изобретения, свидетельств на рационализаторские предложения;

2) введение режима наибольшего благоприятствования для лиц, которых обычно называют «кулибинами». О них Д. А. Медведев на упомянутом выше форуме говорил, что необходимо «...обеспечить людей, которые «любят создавать и умеют», всей необходимой инфраструктурой – лабораториями, компьютерами» [1];

3) внедрение государственного механизма повышения изобретателям и рационализаторам денежного содержания через различные дополнительные стимулирующие выплаты;

4) моральное поощрение изобретателей и рационализаторов;

5) обеспечение обязательного государственного страхования деятельности физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, в области изобретательства и рационализаторства;

6) налоговое регулирование, применяя институт отсрочки и рассрочки налоговых обязательств, инвестиционного налогового кредита, налоговых субсидий, а также через систему налоговых вычетов, льгот и преференций.

Именно развитие института налогового регулирования, на наш взгляд, является одним из действенных инструментов в современных условиях.

В частности, регулирование деятельности физических лиц в указанной области, можно через норму статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), если дополнить ее положением, касающегося освобождения от налогообложения доходов изобретателей и рационализаторов либо предоставления им налоговой субсидии, то есть погашение государством их налоговых обязательств.

Положительный эффект может дать и социальный налоговый вычет на благотворительные цели, если дополнить статью 219 НК РФ положением в части перечисления доходов физических лиц на осуществление изобретательской и рационализаторской деятельности без каких-либо ограничений в налоговом периоде.

Весьма важным в инновационной и инвестиционной экономике является кадровый вопрос. Государство и бизнес должны действовать в унисон в части подготовки, переподготовки и повышение квалификации кадров в области изобретательства и рационализаторства. При этом государство регулирует эту деятельность, соответственно, организации и индивидуальные предприниматели должны иметь возможность применения для указанных целей налоговые стимулы.

С другой стороны, для физических лиц, которые самостоятельно и за свой счет проходят такое обучение в образовательных учреждениях по любой форме, необходимо дополнить статью 219 (пп. 2 п. 1) НК РФ положением, касающегося получения налогоплательщиком в налоговом периоде социального налогового вычета в размере фактически уплаченной им суммы.

В части освобождения организаций от уплаты налога на добавленную стоимость в части операций по реализации, а также передачу,

выполнение и оказание товаров, работ, услуг для нужд организации целесообразно дополнить нормы статьи 149 НК РФ положениями в отношении рационализаторства.

По налогу на прибыль организаций налоговое регулирование инновационной деятельности осуществляется через расходы на научно-исследовательские и/или опытно-конструкторские работы (статья 262 НК РФ), причем значительные изменения налогового законодательства в этой части вступили в силу с 1 января 2018 г.

В то же время и в этой части новация будет уместна, если исключить ограничение действия нормы пп. 3.1 п. 2 ст. 262 НК РФ до 31 декабря 2020 г. в части расходов на приобретение исключительных прав на изобретения, полезные модели или промышленные образцы.

Введение на своих территориях и регулирование региональных и местных налогов и сборов является прерогативой законодательных (представительных) органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Законодательством Российской Федерации о налогах и сборах им даны весьма широкие полномочия – от определения порядка и сроков уплаты соответствующих налогов и сборов до установления конкретных налоговых ставок и льгот в отношении отдельных категорий налогоплательщиков. В данном случае должен быть баланс интересов бюджета и налогоплательщиков.

Налоговое регулирование инвестиционной деятельности осуществляется по следующим направлениям: участие в реализации региональных инвестиционных проектов; предоставление инвестиционного налогового кредита; перенос уплаты налоговых обязательств на более поздний период; получение инвестиционных налоговых вычетов; применение специального налогового режима в виде соглашения о разделе продукции.

В соответствии с пунктом 1 статьи 25.8 НК РФ региональным инвестиционным проектом в целях налогового регулирования признается проект по производству товаров, удовлетворяющий требованиям:

1) производство товаров осуществляется на территории, простирающейся от Красноярского края до восточных границ нашего государства;

2) исключаются добыча и переработка нефти, природного газа и газового конденсата, производство подакцизных товаров (кроме автомобилей и мотоциклов), а также виды деятельности, облагаемые по ставке 0 процентов по налогу на прибыль организаций;

3) минимальный объем капитальных вложений, осуществленных российскими организациями, составляет 50 млн р.;

4) каждый региональный инвестиционный проект реализуется единственным участником.

Анализ показывает, что в территорию в соответствии с п. 1 указанных выше требований можно включить все субъекты Российской Федерации Сибирского федерального округа.

Минимальный объем капитальных вложений в целях инвестиционной привлекательности проектов целесообразно снизить до 10 млн р.

Кроме того, необходимо изменить требования в части реализации региональных инвестиционных проектов не только единственным участником, но и несколькими на условиях софинансирования и/или долевого участия.

Другая форма налогового регулирования инвестиций осуществляется через получение налогоплательщиками инвестиционного налогового кредита. Это должно происходить без бюрократии и на более льготных условиях, чем указано в статье 67 НК РФ. В частности, максимальную процентную ставку на сумму кредита необходимо установить на уровне  $\frac{1}{2}$  ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, хотя фактический ее размер колеблется в пределах от  $\frac{1}{2}$  до  $\frac{3}{4}$ . В ускоренном режиме должно приниматься решение о предоставлении инвестиционного налогового кредита – в срок не более 10 дней со дня подачи заявления.

В части отсрочки и рассрочки как формам переноса уплаты налоговых обязательств на более поздний период также можно применить аналогию.

Например, снять ограничение предоставления отсрочки или рассрочки тремя годами по федеральным налогам и страховым взносам в отношении лиц, осуществляющих инновационную и/или инвестиционную деятельность (статья 64 НК РФ).

Кроме того, упростить механизм получения инвестиционных налоговых вычетов физическими лицами по налогу на доходы физических лиц, предоставляемых в соответствии со статьей 219.1 НК РФ. В частности, можно исключить обязательное заполнение и представление налоговой декларации в налоговые органы и предусмотреть автоматический возврат налога на счет физического лица при выполнении соответствующих условий.

В части применения налогового режима в виде соглашения о разделе продукции в отношении инвесторов – юридических лиц или в рамках простого товарищества можно распространить его действие и на физических лиц, включая индивидуальных предпринимателей без образования юридических лиц.

Кроме того, возможность инвестирования указанных лиц необходимо дополнить другими видами деятельности, направленными на

инновационное развитие экономики государства, не связанными с поиском, разведкой и добычей минерального сырья.

### Библиографический список

1. Выступление первого вице-премьера Дмитрия Медведева на V Красноярском экономическом форуме [Электронный ресурс]. URL: <https://regnum.ru/news/957732.html>

2. Шумяцкий Р.И. Предпринимательская деятельность в инновационной экономике: некоторые аспекты налогового стимулирования / Р. И. Шумяцкий // Экономика и инновации : сб. науч. тр. кафедры налогообложения и учета / отв. ред. Р. И. Шумяцкий; СибАГС. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2011. – 229 с. – С. 106–115.

*А. Н. Щербакова (УО «ГГУ им. Ф. Скорины»)*

### Эффективность использования материальных ресурсов как фактор финансовой стабильности организации: аналитический аспект

В статье обоснована роль анализа материальных ресурсов организации в обеспечении финансовой стабильности субъектов хозяйствования. Определены недостатки аналитического инструментария в изучении материальных ресурсов. Предложен авторский подход к группировке аналитических показателей в разрезе стадий воспроизводства и центров ответственности с апробацией методики на фактическом материале конкретной организации.

**Ключевые слова:** *финансовая стабильность, материальные ресурсы, методика, эффективность, резервы.*

**Abstract.** The article substantiates the role of the analysis of the organization's material resources in ensuring the financial stability of business entities. The shortcomings of the analytical tools in the study of material resources are identified. The author's approach to the grouping of analytical indicators in the context of the stages of reproduction and centers of responsibility with the approbation of the methodology on the actual material of a particular organization is proposed.

**Key words:** *financial stability, material resources, methods, efficiency, reserves.*

Одной из важнейших составляющих экономического роста Республики Беларусь в современных условиях является финансовая стабильность субъектов хозяйствования, что обуславливает необходимость поиска и реализации их конкурентных преимуществ, в том числе – за счет рационального ресурсопотребления и снижения ресурсоемкости отечественного производства.

Фундаментальной основой бесперебойного производства выступают материальные ресурсы, затраты на которые, как правило, преобладают в совокупных затратах организации. Вместе с тем следует от-

метить, что материалоемкость продукции промышленных организаций Беларуси остается на довольно высоком уровне по сравнению с передовыми странами, а энергоемкость ВВП в 1,6 раза превышает среднюю в мире [1]. Более того, наблюдается ее рост на 0,5 % в 2017 г. [2].

Учитывая это, изучение материальных ресурсов организации с целью выявления резервов роста эффективности их использования и обеспечения конкурентных цен на продукцию отечественных организаций представляет значимый как научный, так и практический интерес.

В данном процессе важной компонентой выступает анализ использования материальных ресурсов, позволяющий дать оценку потенциалу их реализации в инновационных стратегиях, выявить факторы и условия, способствующие повысить эффективность функционирования предприятия на основе рационального использования ресурсной базы [3].

В настоящее время не наблюдается дефицита методического обеспечения анализа материальных ресурсов, в научно-методической литературе разработана и на практике применяется система традиционных показателей. Однако, применение их на практике не всегда отражает однозначную тенденцию в изменении эффективности использования материальных ресурсов. Также главным недостатком традиционной системы является отсутствие итогового или комплексного показателя, позволяющего получить обобщающую оценку результативности управления материальными ресурсами в организации и выявить тенденцию ее изменения в динамике за ряд лет.

С учетом изложенного, предлагаем дополнить существующую методику анализа следующими предложениями по ее совершенствованию.

1. Группировка показателей в разрезе стадий воспроизводственного процесса с выделением наиболее значимых из них и указанием центров ответственности:

а) *снабжение* (отдел материально-технического снабжения): коэффициент обеспеченности плановой потребности договорами, коэффициент ритмичности поставок материалов;

б) *производство* (производственный отдел): материалоотдача, коэффициент полезного использования материалов (с учетом отходов) – как отношение разности стоимости материалов и стоимости отходов к стоимости материалов [4];

в) *реализация (обращение)* (отделы сбыта и маркетинга): материалорентабельность (прибыль на 1 р. материальных затрат), коэффициент оборачиваемости средних остатков сырья и материалов.

Отметим, что все показатели являются однонаправленными, т. е. рост их в динамике свидетельствует о положительных тенденциях в управлении материальными ресурсами. Поскольку все группы достаточно значимы сами по себе, то для их уравнивания представлено по два показателя.

2. Определение интегрального показателя для обобщающей оценки управления материальными ресурсами в организации по широко применяемой в экономических исследованиях формуле среднегеометрической:

$$ИП = \sqrt[3]{K_c K_n K_p}, \quad (1)$$

где  $K_c$  – комплексный показатель управления материальными ресурсами в сфере снабжения;  $K_n$  – комплексный показатель использования материальных ресурсов в сфере производства;  $K_p$  – комплексный показатель использования материальных ресурсов в сфере реализации (обращения).

Каждый из комплексных показателей рассчитывается как корень квадратный из произведения индексов роста двух показателей соответствующей группы. Например, комплексный показатель использования материальных ресурсов на стадии реализации, равный 1,025, получен как корень квадратный из произведения индексов роста за отчетный период показателя прибыли на 1 р. материальных затрат (1,06) и коэффициента оборачиваемости средних остатков сырья и материалов (0,992).

Значение интегрального показателя, превышающее единицу, можно оценить, как положительную тенденцию в управлении материальными ресурсами организации за год. Если же значение данного показателя меньше единицы, то – наоборот.

Предложенный методический подход был апробирован на фактическом материале одной из гомельских организаций металлургической отрасли за 2014–2016 гг. Для этого по данным форм статистической и оперативной отчетности организации по каждому показателю были рассчитаны индексы роста за 2015 г. по сравнению с 2014 г. и за 2016 г. по сравнению с 2015 г., комплексные показатели в разрезе предложенных групп, а также интегральные показатели за 2015 и 2016 гг. Результаты расчетов представлены в таблице.

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что в 2015 г. наблюдалась положительная тенденция в управлении материальными ресурсами организации на всех стадиях воспроизводственного процесса, о чем свидетельствует динамика представленных показателей. Однако в 2016 г. ситуация изменилась. Интегральный показатель со-

кратился на 0,19 за счет отрицательной динамики комплексных показателей в сферах снабжения (-0,04) и реализации (-0,54).

**Динамика комплексных и интегрального показателей  
для изучения материальных ресурсов организации за 2014-2016 гг.**

Показатель	Значение показателей		
	2015 г.	2016 г.	Отклонение
1. Комплексный показатель в сфере снабжения	1,01	0,97	-0,04
2. Комплексный показатель в сфере производства	1,02	1,04	0,02
3. Комплексный показатель в сфере реализации (обращения)	1,27	0,73	-0,54
4. Интегральный показатель	1,09	0,90	-0,19

Это произошло, в частности, за счет неполной обеспеченности договорами плановой потребности организации во внешних источниках материальных ресурсов и нарушений в ритмичности их поставок, а также – замедления оборачиваемости средних остатков сырья и материалов на 0,1 оборота.

Таким образом, проведенный анализ позволил определить основные проблемы организации в управлении материальными ресурсами, решение которых требует повышения результативности работы отделов материально-технического снабжения, сбыта и маркетинга как центров ответственности за выявленные недостатки. К таким мерам можно отнести, например, увязку системы премирования с показателями обеспеченности материальными ресурсами и личной ответственностью работников соответствующих отделов за их выполнение; активизацию деятельности работников отдела маркетинга по расширению рынков сбыта продукции предприятия, поиску новых потребителей и т. п.

На основании изложенного можно отметить, что предлагаемый подход комплексного изучения и оценки использования материальных ресурсов в организации позволит повысить уровень управления ими за счет выявления ответственных за допущенные нарушения и недостатки в работе соответствующих служб и отделов, а также может служить аналитическим инструментарием обобщающей оценки этого процесса в динамике.

**Библиографический список**

1. Энергоемкость производства, продукции, ВВП [Электронный ресурс]. – 2017. URL: <http://dengifinance.ru/yenergoemkost-proizvodstva-produkc> (дата обращения: 31.10.2018).

2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 31.10.2018).

3. Климук, В. В. Развитие инструментария оценки эффективности использования материальных ресурсов промышленного предприятия [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cfin.ru/management/manufact/mat\\_resources.shtml](https://www.cfin.ru/management/manufact/mat_resources.shtml) (дата обращения 02.11.2018).

4. Кульбаков, А. В. Анализ использования материальных ресурсов [Электронный ресурс]. URL: [https://www.cfin.ru/management/manufact/mat\\_resources.shtml](https://www.cfin.ru/management/manufact/mat_resources.shtml) (дата обращения: 21.10.2018).

*В. А. Щербаков* (СГУПС, Новосибирск),  
*Н. А. Щербакова* (НГТУ, Новосибирск)

## **Сравнительное исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий на основе показателей финансового и стоимостного анализа**

В статье исследуется соответствие результатов оценки финансово-хозяйственной деятельности на основе традиционных показателей финансового анализа и на основе стоимостных технологий. На основе приведенных теоретических положений и проведенных расчетов делается вывод о том, что реальный результат финансово-хозяйственной деятельности в полной мере можно определить только с учетом анализа изменения стоимости бизнеса.

**Ключевые слова:** *управление стоимостью бизнеса, финансовый анализ, фундаментальная стоимость компании, инвестированный капитал, денежный поток.*

**Abstract.** The article examines the conformity of the results of the assessment of financial and economic activities based on traditional indicators of financial analysis and based on value analysis. Based on the above theoretical principles and calculations, it is concluded that the real result of financial and economic activities can be fully determined only with regard to the analysis of changes in business value.

**Key words:** *value based management, financial analysis, the fundamental value of the company, invested capital, cash flow.*

В современной экономике управление финансами предприятий реализуется через концепцию ценностно-ориентированного менеджмента (value based management, VBM) [1]. Аналитическое обеспечение VBM включает в себя раздел экономического анализа, который принято называть стоимостным анализом. В стоимостном анализе в качестве измерителя стоимости компании используется показатель фундаментальной (реальной) стоимости компании (RV – real value) [2].

Фундаментальная стоимость компании представляет собой величину стоимости, полученную расчетно-аналитическими процедурами

посредством преобразования в стоимость вложенного капитала всех будущих (возможных) денежных потоков, спрогнозированных на основе данных ретроспективной финансовой отчетности. Расчетные процедуры базируются на классическом методе дисконтирования денежных потоков с учетом терминальной стоимости, рассчитываемой по модели Гордона, несистематические риски инвесторов не учитываются (формула 1) [3]:

$$RV = \sum_{i=1}^n \frac{FCFF_i}{(1+DR)^i} + \frac{FCFF_n(1+g)}{(1+DR)^n(DR-g)} - D_0, \quad (1)$$

где  $i$  – номер года после даты оценки;  $n$  – количество лет прогнозного периода;  $FCFF_i$  – денежный поток на всех инвесторов в  $i$ -м прогнозном годе;  $DR$  – ставка дисконтирования;  $g$  – долговременный стабильный темп прироста денежного потока в постпрогнозный период;  $D_0$  – долг (величина заемного капитала) на дату оценки. Рассчитывается по данным документа «Бухгалтерский баланс» на дату оценки как сумма строк «Заемные средства» (раздел 4) и «Заемные средства» (раздел 5).

Денежный поток на всех инвесторов ( $FCFF$ , *Free Cash Flow to the Firm*) представляет собой спрогнозированный свободный денежный поток, который возможно направить на всех инвесторов компании. Определение фундаментальной стоимости предполагает расчет разницы между доходами, которые возможно направить на всех инвесторов и приростом вложенного всеми инвесторами капитала [5]. Расчет денежного потока на всех инвесторов можно провести по формуле [4]

$$FCFF_i = EBIT_i(1 - ETR) - (IC_i - IC_{(i-1)}), \quad (2)$$

где  $EBIT_i$  – прибыль до выплаты процентов по долгам и налога на прибыль за  $i$ -й прогнозный год;  $ETR$  – устоявшееся значение эффективной ставки налогообложения прибыли данной компании;  $IC_i$  – прогнозная величина инвестированного капитала за  $i$ -й прогнозный год, скорректированная на величину избытка или недостатка оборотного капитала.

Показатель  $EBIT_i$  можно рассчитать на основе линейного тренда данных ретроспективного Отчета о финансовых результатах, для чего суммируются строки «Прибыль до налогообложения» и «Проценты к уплате» из документа.

Показатель  $ETR$  представляет собой величину фактически уплаченного налога на прибыль, деленную на величину прибыли до налогообложения из документа «Отчет о финансовых результатах».

В процессе расчета фундаментальной стоимости компании в качестве ставки дисконтирования принимают средневзвешенную стоимость привлеченного капитала ( $WACC$ ) [6]:

$$DR = WACC.$$

Величину  $WACC$  рассчитываем по модели, основанной на концепции равенства стоимости компании, полученной методом дисконтирования денежных потоков и методом дисконтирования  $EVA$  (добавленной экономической стоимости компании, обоснованной в работе Н. Антиллы и К. Ли [7]):

$$\sum_{i=1}^n \frac{EVA_i - FCFF_i}{(1+WACC)^i} + \frac{(EVA_i - FCFF_i)(1+g)}{(1+WACC)^n (WACC - g)} + IC_0 = 0, \quad (3)$$

где  $EVA_i$  – добавленная экономическая стоимость, создаваемая в  $i$ -м прогнозном году:

$$EVA_i = EBIT(1 - ETR) - WACC \frac{IC_{i-1} + IC_i}{2}.$$

С использованием представленных формул проведен расчет фундаментальной стоимости анализируемой компании на 31 декабря 2016 г. и 31 декабря 2017 г. В данной компании общая динамика показателей прибыльности и ликвидности положительная: находится в пределах нормы и увеличивается коэффициент текущей ликвидности, показатели рентабельности продаж, собственного капитала и активов выросли с 8 до 14 %, с 2 до 7 % и с 1 до 3 % соответственно. Полученная в результате расчетов средневзвешенная стоимость привлеченного капитала при этом уменьшилась, а стоимость компании упала. Результаты расчетов отражены в таблице.

#### Результаты расчетов показателей для анализа стоимости компании

Показатель	Обозначение	Дата оценки	
		31.12.2016	31.12.2017
Средневзвешенная стоимость привлеченного капитала, %	$WACC$	23,28	17,07
Фундаментальная стоимость компании, тыс. р.	$RV$	1 700 647,9	631 526,4
Показатель Тобина, %	$Q$	76,28	25,89
Суммарный денежный поток на инвесторов за три года предшествующих дате оценки, тыс. р.	$FCFF$	2 432,2	-621 808,8
Собственный капитал, тыс. р.	$E$	2 226 621,0	2 438 868,0
Заемный капитал (корректировка на обеспечение компании требуемым оборотным капиталом), тыс. р.	$D$	1 000 999,5	1 761 350,5
Финансовый рычаг, ед.	$FL$	0,4943	0,7222
Инвестированный капитал, тыс. р.	$IC$	3 327 349,0	4 200 218,5

Пояснения к таблице:

- финансовый рычаг рассчитан как отношение заемного капитала к собственному капиталу;
- инвестированный капитал равен сумме собственного и заемного капиталов.

На основе данных таблицы можно сделать выводы:

- показатель Тобина, рассчитанный как отношение фундаментальной стоимости к балансовой стоимости компании, меньше 100 %, что характеризует потерю капитала акционерами компании;
- рост инвестированного капитала был произведен за счет роста заемного капитала, как относительно более дешевого по сравнению с собственным, что подтверждается ростом финансового рычага.

Одновременно, как указывалось выше, динамика изменения показателей рентабельности и ликвидности весьма положительна.

Такая противоречивость свидетельствует о том, что традиционные показатели финансово-экономического анализа не позволяют в полной мере оценить результат деятельности предприятия. В приведенном примере растут показатели ликвидности и рентабельности, а стоимость предприятия, напротив, падает, что согласно концепции корпоративных финансов, свидетельствует о неэффективном управлении предприятием. Следовательно, при принятии решений в сфере управления финансами, наряду с традиционными финансовыми показателями следует анализировать изменение стоимости компании и воздействовать на факторы, обеспечивающие ее рост.

### **Библиографический список**

1. Волков, Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты / Д. Л. Волков. – 2-е изд. – СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2008. – 320 с.
2. Стоимость компаний : оценка и управление. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 576 с.
3. Щербаков, В. А. Аналитический инструментарий процедур оценки стоимости предприятия: проблемы и решения / Составители : В. А. Вольнова, Д. М. Хлопцов // Настольная книга практикующего оценщика. – Новосибирск : ЦЭРИС, 2013. – С. 230–237.
4. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / В. А. Щербаков, Н. А. Щербакова – 4-е изд. перераб. и доп. – М. : Омега-Л, 2012. – 315 с.
5. Щербаков, В. А. Моделирование денежных потоков металлообрабатывающих предприятий / В. А. Щербаков // Обработка металлов (технология, оборудование, инструменты). – 2006. – № 1. – С. 32–35.
6. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент : учебник для бакалавров и магистров, обучающихся по направлениям «Экономика», «Менеджмент» / В. Г. Когденко, М. В. Мельник. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с.
7. Оценка компаний: анализ и прогнозирование с использованием отчетности по МСФО / Н. Антилл, К. Ли. – М. : Альпина Диджитал. – 422 с.

## Стопроцентные банковские резервы – инструмент достижения экономической устойчивости

Представлен общий обзор дискуссии по поводу влияния стопроцентных банковских резервов на экономическую устойчивость государств и роли полно-резервной банковской системы в их финансовых системах.

**Ключевые слова:** *экономическая устойчивость, банковские резервы, благосостояние, долг, финансовая система, денежная масса, кредиты, полнорезервная банковская система.*

**Abstract.** Full bank reserves as an instrument of economic stability. The article discusses the influence of full bank reserves on economic stability of states and the role of full-reserve bank system in their financial systems.

**Key words:** *economic stability, bank reserves, welfare, debt, financial system, money supply, credit, full-reserve bank system.*

Многие выдающиеся экономисты скептически расценивали практику создания частичных банковских резервов. В их числе Дэвид Юм и Давид Рикардо, Ирвин Фишер, нобелевские лауреаты Фредерик Содди, Фридрих фон Хайек, Милтон Фридман, Джеймс Тобин – и это далеко не все [1, 2]. Особенно интересно то, что в этот список входят представители различных школ: не только классической (Рикардо) и неоклассической (фон Хайек и Фирдман), но и кейнсианцы (Тобин). Очевидно, идея альтернативной – стопроцентной – резервной системы банковской деятельности привлекала и привлекает не только сторонников строгого регулирования экономики, но и приверженцев принципа *laissez-faire*.

Мысль о том, что в экономике понятия благосостояния и долга часто подменяются, была высказана Содди еще до Великой депрессии, в 1926 г. [3]. Долг, в представлении Содди, есть абстрактная, математическая категория, в отличие от благосостояния как категории материальной. Содди считал, что в результате такого «раздвоения» финансовая система не подчиняется физическим законам создания материальных благ. В качестве решения этой проблемы Содди предлагал ввести требование формирования стопроцентных резервов.

Как такая мера способствовала бы привязке банковской деятельности к реальной экономике?

В учебнике для экономистов Мэнкью [4] описывает процесс создания денежной массы как результат банковской деятельности с частичными резервами. Автор указывает на тот факт, что, выдав часть депозита в заем, банк тем самым создает дополнительные денежные

средства, предсказать, а тем более регулировать объем которых чрезвычайно сложно.

Однако Мэнкью не упоминает при этом о последствиях такого создания денег для реальной экономики. В [5] в числе последствий называются следующие:

- создание денежной массы путем выдачи кредитов подразумевает рост общего долга, а формирование банками депозитов из выданных сумм приводит к замкнутому кругу, когда долг создает деньги, а деньги создают долг;

- отказ по какой-либо причине от выдачи кредитов ведет к экономическому спаду или депрессии;

- плата за обслуживание долга приводит к распределению средств от реальной экономики (где большинство клиентов банков получает доход) в пользу банковского сектора;

- поскольку большая часть долга ложится на плечи средних и наименее обеспеченных слоев населения, они, по существу, субсидируют более обеспеченные слои.

Кроме того, манипуляция центральных банков процентной ставкой для сглаживания деловых циклов при наличии финансовой системы, основанной на долге, также имеет негативные последствия. При снижении центробанком процентных ставок во время спада страдают владельцы сбережений (в том числе пенсионеры). При последующем подъеме экономики повышение процентных ставок «наказывает» тех, кто поддерживал экономику в период спада, занимая средства и создавая спрос на товары и услуги. Налицо еще один негативный эффект распределения.

Однако главная, пожалуй, проблема системы частичных резервов заключается в том, что, в соответствии с [6] и [7], финансовая система, основанная на долге, создает искусственную необходимость экономического роста. Обязательство платить процент за деньги, созданные в финансовом секторе, а также вынужденная необходимость создания реальных материальных благ для поддержания растущей лавины долга вынуждают экономику расти даже в богатых странах. Это, в свою очередь, приводит ко все большему удалению от уже нарушенных экологических лимитов.

Дали [8] полагает, что требование стопроцентного покрытия резервов передаст контроль над созданием денежной массы центробанку и превратит деньги в общественный продукт, а не в средство получения неоправданно высокой прибыли.

Дайсон с соавторами [5] предлагают детализированный аргумент в поддержку этой идеи. Они считают, что финансовая система много выигрывает в плане стабильности при полнорезервной модели банков-

ской деятельности, где система платежей отделена от системы займов, и следовательно, банки должны хранить деньги, которые клиенты желают сберечь, в неприкосновенности, инвестируя лишь те, которые сами клиенты желают инвестировать.

Преимущества такой системы видятся в достижении:

- высокой конкуренции между банками: на рынке появятся новые банки, предлагающие только операционные счета;
- внутренней стабильности банковской системы и экономики в целом и устойчивости по отношению к бизнес-циклам;
- уменьшения давления на государственный бюджет;
- независимости объема денежной массы от кредитной системы;
- безрискового способа сбережения средств;
- отсутствия необходимости в последующих дорогостоящих субсидиях банкам для вывода их из кризиса;
- снижения влияния изменений процентной ставки на различные группы населения;
- отделения реальной экономики от колебаний кредитной системы;
- меньшей подверженности экономики созданию «мыльных пузырей».

Из вышеизложенного можно заключить, что стопроцентная резервная система позволит решить ряд экономических проблем, в первую очередь – проблемы нестабильности, неравномерного распределения достатка и болезненных последствий бизнес-циклов. Вероятно, такая система облегчила бы работу центробанкам при регулировании денежной массы и помогла бы избавиться от негативных последствий манипуляции с процентной ставкой. Устранив необходимость в росте объемов экономической активности для удовлетворения требований обслуживания долга, такая система помогла бы также устранить необходимость в экспоненциальном экономическом росте. Словом, похоже на то, что полнорезервная система могла бы стать инструментом более стабильной, справедливой и экологически устойчивой экономики и служить интересам общества в целом, его наименее обеспеченных слоев и окружающей среды.

Ясно, что принятие такой меры должно осуществляться «сверху» и зависит от монетарной политики государства. Почему же, при всех ее преимуществах, ни одно государство с принятием такой меры не спешит? Рассмотрим издержки и практические элементы ее реализации.

Авторы [5] предлагают следующие шаги и правила создания полнорезервной банковской системы:

- отделение системы транзакций (безрисковой системы платежей) от системы инвестирования;

– инвестиционный риск ложится на плечи инвестора и банка, освобождая налогоплательщика;

– трансакционные счета не могут использоваться для выдачи займов, находятся за балансом, не представляют собой обязательств банков, а сформированные на них средства могут быть в любой момент изъяты вкладчиком без угрозы для финансовой устойчивости банка;

– источниками для займов могут служить инвестиционные счета вкладчиков, собственные средства банков или, в редких случаях, – центробанка; система не предполагает наличия межбанковского рынка займов.

Приведем теперь некоторые аргументы против полнорезервной системы и аргументы в ее защиту в соответствии с [5].

*Трансакционные издержки.* Поскольку средства, находящиеся на трансакционных счетах, больше не смогут быть инвестированы, банк не получает с этих средств процента и, следовательно, ему придется взимать с владельцев таких счетов плату за проведение операций, обслуживание банковских карт и автоматов и т. д. Авторы [5] выражают надежду, что такая плата в результате конкуренции между банками будет низкой. Кроме того, необходимо помнить, что и сегодня большинство банков взимает подобные виды платы за услуги.

*Низкая ликвидность домашних хозяйств.* Данная проблема возникает в связи с тем, что деньги на инвестиционных счетах будут заморожены на фиксированные периоды времени без возможности ими воспользоваться. Авторы [5] считают, что данный недостаток искупается лучшей защитой налогоплательщиков от экономических спадов, устойчивостью государственного бюджета и отсутствием необходимости в страховании депозитов.

*Недостаток кредита.* Авторы [5] обращают наше внимание на высокую зависимость экономики от долга, поскольку кредит – единственный способ получить доступ к денежным средствам. Следовательно, высокий спрос на кредит создается искусственно. При полнорезервной банковской системе такой искусственный спрос исчезнет и объемы предоставляемых кредитов будут соответствовать потребностям экономики.

Депозиты будут находиться в замороженном состоянии, что приведет к возникновению альтернативных издержек, недостатку инвестиций и неспособности банков играть обычную для них роль посредников между заемщиками и инвесторами. В [5], однако, напоминают, что, во-первых, лишь треть инвестиций, осуществляемых банками с частичными резервами, действительно продуктивна, тогда как большая их часть служит для спекулятивной деятельности; во-

вторых, банки не являются и сегодня посредниками между заемщиками и инвесторами, поскольку инвестируют деньги своих клиентов без их инструкций; в-третьих, альтернативные издержки были реальной проблемой, когда деньги существовали в форме золотых монет; в эпоху цифровых денег, которые создаются банками моментально, данный аргумент представляется устаревшим.

Конечно, это только некоторые аргументы, объясняющие, почему полнорезервная система может показаться непривлекательной. Пол Кругман, сторонник стабильности, государственного регулирования и социального государства, яростно атаковал в *New York Times* предложения полнорезервной системы, утверждая, что она негативно повлияет на инвестиции и приведет к потере банками своей роли оптимизаторов баланса между доходами и ликвидностью [9]. Его аргументы похожи на приведенные выше, и мы не будем обсуждать их снова; достаточно сказать, что, судя по шквалу комментариев на статью Кругмана, его защита банковской системы с частичными резервами стала сюрпризом для многих его читателей.

Полнорезервная банковская система имеет сторонников с давних пор, поскольку обладает потенциалом решения некоторых проблем экономической стабильности с важными последствиями для экономического равенства и возвращения экономики в ее экологические пределы. Однако похоже на то, что в данный момент это решение существует лишь в форме предложений от «мозговых центров», доказывающих целесообразность преобразования, а не в планах центробанков и по-прежнему обсуждается в средствах массовой информации и среди экономистов.

### Библиографический список

1. *Allen, W. R.* Irving Fisher and 100 Reserve Proposal // *Journal of Law and Economics*. 1993. № 2 (36). P. 703–717.
2. *Soto, J. H. de.* Money, Bank Credit and Economic Cycles / Ludwig von Mises Institute. Auburn, Alabama, 2009. – 876 с.
3. *Soddy, F.* Wealth, Virtual Wealth and Debt. George Allen & Unwin, 1926, London. – 326 с.
4. *Mankiw, N. G.* The Monetary System // *Principles of Economics*. Orlando: Harcourt College Publishes, 2001. P. 607–623.
5. *Dyson, B.* [et al.]. Towards a Twenty-First Century Monetary and Banking System: Submission to the Independent Commission on Banking // *New Economics Foundation*. 2010. URL: <http://neweconomics.org/publications/towards-a-21st-century-banking-and-monetary-system> (accessed 02.05.2012).
6. CASSE and EJFA. Enough is Enough: Ideas for a Sustainable Economy in a World of Finite Resources: The Report on the Steady State Economy Conference. 2010. P. 9–18. URL: [http://steadystate.org/wp-content/uploads/EnoughIsEnough\\_FullReport.pdf](http://steadystate.org/wp-content/uploads/EnoughIsEnough_FullReport.pdf) (accessed 04.11.2015).

7. *Fagerberg, N.* Banking System: Lecture Presented at Global Economy: Environment, Development and Globalisation / Uppsala University, Sweden. 2011, 3 Oct. (лекция).

8. *Daly.* A Steady-State Economy: Report for Sustainable Development Commission. UK, 2008. 24 Apr. URL: [http://www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/Herman\\_Daly\\_thinkpiece.pdf](http://www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/Herman_Daly_thinkpiece.pdf) (accessed 04.11.2015).

9. *Krugman, P.* If Banks are Outlawed, Only Outlaws Will Have Banks // New York Times. 2011. 10 Oct. URL: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2011/10/10/if-banks-are-outlawed-only-outlaws-will-have-banks/> (accessed 06.12.2011).

## Содержание

<i>Абубакирова К. М.</i> Типология индексов оценки деловой репутации .....	3
<i>Анофриков С. П.</i> Финансовая безопасность региона как элемент экономической безопасности .....	7
<i>Артыкова С. Н.</i> К вопросу о регулировании денежного обращения в РФ .....	11
<i>Асланова И. В., Коваль А. Л., Степнова А. А.</i> Финансово-экономические факторы устойчивого развития предприятий.....	17
<i>Баранова И. В.</i> Развитие аналитического инструментария в секторе государственного управления .....	21
<i>Баркова Д. С., Дуплинская Е. Б.</i> Финансирование социальной сферы: генезис и современное состояние .....	26
<i>Борисова Е. Р.</i> Методологические вопросы финансовой устойчивости экономического субъекта .....	30
<i>Витюк В. В.</i> Условия тарифно-преференциального режима свободной торговли между Российской Федерацией и Сербией .....	35
<i>Владимирова Т. А., Кондаурова Л. А.</i> Индикативный подход к формализации финансовых целей коммерческой организации .....	45
<i>Владимирова Т. А., Халтурина О. А.</i> Снижение стабильности Пенсионного фонда России как фактор увеличения пенсионного возраста .....	53
<i>Выжитович А. М.</i> Совершенствование контроля организаций, использующих государственную финансовую поддержку .....	59
<i>Голенда Л. К., Молокович Д. В.</i> Расчеты между резидентами Республики Беларусь: проблемы и перспективные направления их развития .....	63
<i>Дуплинская Е. Б.</i> Государственная политика управления долговыми обязательствами.....	68
<i>Дуплинская Е. Б., Рязанов И. О.</i> Экономические аспекты инновационного развития .....	75
<i>Зайцева О. П., Глушакова О. В.</i> Использование операционного анализа в системе финансового менеджмента вуза .....	79
<i>Иконников В. Ф., Коваленко Н. Н.</i> Проблемы и тенденции развития информационных технологий в условиях современного информационного общества .....	88
<i>Коган А. Б.</i> Проблемные вопросы теории и практики оценки эффективности реальных инвестиций.....	94
<i>Кожухова Т. Г.</i> Проблемы рейтинговой оценки финансового состояния дочерних и зависимых обществ холдинга ОАО «РЖД» .....	99
<i>Колоскова Н. В.</i> Анализ тенденции универсализации коммерческих банков в России .....	104
<i>Кондаурова Л. А.</i> О целесообразности проведения балльной оценки финансового положения сельскохозяйственных товаропроизводителей.....	110
<i>Кондаурова Л. А., Симачева Я. В.</i> Влияние оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов и кредиторской задолженности на финансовое положение предприятия .....	114
<i>Конюкова О. Л.</i> Направления государственной поддержки сельского хозяйства в современных условиях развития российской экономики .....	118

<i>Князькова В. С.</i> Цифровая трансформация финансовой сферы: аспект знаний и навыков сотрудников .....	121
<i>Кувалдина Т. Б.</i> Учет и экономический анализ на службе технических специалистов .....	125
<i>Кузнецова И. Г.</i> Состояние и тенденции формирования человеческого капитала в сельском хозяйстве .....	130
<i>Ларионов В. А.</i> Эффективность целевых программ развития физической культуры и спорта .....	136
<i>Лемеш В. Н.</i> Укрепление финансовой стабильности в Республике Беларусь .....	140
<i>Лузгина Ю. В.</i> Дедолларизация экономики: ожидания и реальность .....	145
<i>Макрак С. В.</i> Показатели эффективного использования материально-денежных средств на семена как элемент финансового управления в организациях Республики Беларусь .....	151
<i>Невзоров А. Б.</i> Особенности целеполагания в крупных компаниях .....	158
<i>Орлова М. Г.</i> К вопросу об эффективности репутационного комплаенса .....	163
<i>Оселедец В. М.</i> Новый механизм санации коммерческих банков России .....	168
<i>Осипович Т. А., Прокопенко В. С.</i> Хищение бюджетных средств при госзакупках как фактор риска легализации незаконных доходов .....	174
<i>Пирожков С. М.</i> Актуальные вопросы управления рисками российских предприятий .....	181
<i>Селиванов К. С.</i> Целевые программы как инструмент повышения эффективности использования государственных финансовых ресурсов .....	187
<i>Сидоренко А. В.</i> Оптимизация затрат предприятий железнодорожного транспорта .....	191
<i>Соколов В. Г., Ким Б. Г.</i> Проблемы и возможные решения в финансировании инновационных транспортных проектов (на примере аэроэстакадного транспорта – АЭСТ) .....	195
<i>Текутьев В. Е.</i> К вопросу о миссии кафедры в деле подготовки финансовых аналитиков и менеджеров .....	201
<i>Хованская М. М., Кузьмина Д. В.</i> Совершенствование производственно-сбытовой деятельности на примере ОАО «Барановичский завод станкопринадлежностей» .....	205
<i>Чабан А. А., Битель П. В.</i> Основные проблемы налогообложения частного бизнеса .....	214
<i>Чепига Ю. В.</i> Количественные изменения участников финансового рынка России .....	217
<i>Чепига Ю. В., Платти А. М.</i> Методы оценки финансовых рисков .....	221
<i>Черненко Д. А.</i> Налог на профессиональный доход: правила и перспективы применения .....	225
<i>Чистякова И. А.</i> Место системы организационного знания в управлении организацией .....	228
<i>Шатунова Т. Е.</i> Управление человеческими ресурсами и финансы организации: от конфликта интересов к коллаборации .....	236
<i>Шматков Р. Н., Балакина П. А.</i> Анализ малого бизнеса в сфере туризма (на примере горнолыжного курорта Шерегеш) .....	240

<i>Шумяцкий Р. И.</i> Отдельные вопросы налогового регулирования инновационной и инвестиционной деятельности .....	247
<i>Щербакова А. Н.</i> Эффективность использования материальных ресурсов как фактор финансовой стабильности организации: аналитический аспект .....	252
<i>Щербаков В. А., Щербакова Н. А.</i> Сравнительное исследование результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятий на основе показателей финансового и стоимостного анализа .....	256
<i>Sokolova – Khanna T.</i> Стопроцентные банковские резервы – инструмент достижения экономической устойчивости .....	260

Научное издание

**Современный финансовые отношения:  
проблемы и перспективы развития**

Материалы V Международной научно-практической конференции  
(Новосибирск, 20 декабря 2018 г.)

Печатается в авторской редакции.

Компьютерная верстка *Т.А. Соловьевой*

Дизайн обложки *А.С. Петренко*

---

Изд. лиц. ЛР № 021277 от 06.04.98

Подписано в печать 14.02.2019

16,75 печ. л. 18,1 уч.-изд. л. Тираж 300 экз. Заказ № 3399

---

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)

ISBN 978-5-00148-021-1

