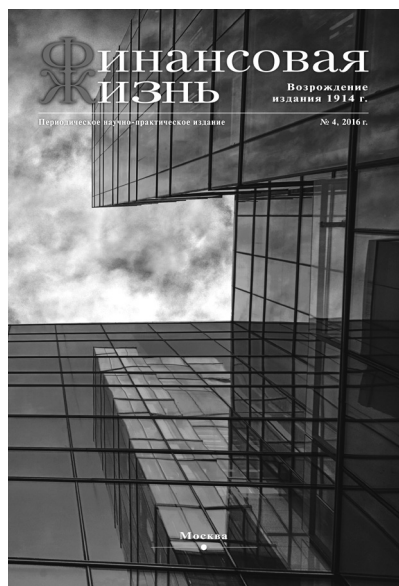


Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2016 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей. Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
главный редактор,
д.э.н., профессор,
Российский университет кооперации

Каменова Е.А.,
шеф-редактор, д.э.н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
президент АНО «Академия менеджмента
и бизнес-администрирования»
(председатель)

Мельник М.В.,
д.э.н., профессор
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Амутинов А.М.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ

Морыженков В.А.,
д.э.н., профессор,
научный руководитель
Международной бизнес-школы
Executive MBA LWB

Бариленко В.И.,
д.э.н., профессор,
Финансовый университет при
Правительстве РФ

Сарибекян В.Л.,
к.э.н.,
генеральный директор
ООО «Налоговое бюро «Нота Бене»

Богатырёва В.В.,
д.э.н., профессор,
Полоцкий государственный университет,
Республика Беларусь

Сокольникова О.Б.,
к.э.н., доцент,
Российская таможенная академия

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент,
Российский университет дружбы народов

Тетерятников К.С.,
к.ю.н.,
генеральный директор
ООО «Группа независимых консультантов»

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист РФ,
генеральный директор
ЗАО ИД «Экономическая газета»

Чванов Р.А.,
д.э.н., профессор,
Российская академия
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации

Колчин С.П.,
д.э.н., профессор,
Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова

Шаховская Л.С.,
д.э.н., профессор,
Волгоградский государственный
технический университет

Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2016 г.

Экономика 4–23 Банки 24–36

Угрозы для конкурентоспособности телекоммуникационных компаний России в современной экономике

А. Сизарев, М. Косов

В статье рассматривается современное состояние отрасли телекоммуникаций России. Отмечается, что в настоящее время перед компаниями отрасли стоит ряд угроз, которые тормозят их развитие и оказывают отрицательное влияние на конкурентоспособность. К данным угрозам следует отнести: общую негативную макроэкономическую ситуацию в экономике; снижение возможностей для экстенсивного развития; удешевление услуг связи, несмотря на рост цен в других отраслях; увеличение искусственности потребителей; сокращение продолжительности технологических циклов и др. Данные угрозы должны учитываться компаниями при разработке краткосрочных и долгосрочных стратегий.

Эволюция концепций планирования в отечественной экономике

Л. Бурмистрова, Е. Швецова

В статье авторами рассмотрены особенности внутрифирменного планирования отечественной экономики, обобщая исторические и экономические аспекты развития экономики России. Приведена эволюция концепции интерактивной системы управления, основанная на методологии интерактивного графического моделирования.

Дефиниция «государственная поддержка» и ее специфика в приложении к сфере промышленности

А. Чернышев

Среди дискуссионных понятий, характеризующих деятельность государства, значительный интерес представляет дефиниция «поддержка», которая в последние годы получила широкое распространение в связи с острой актуальностью проблемы новой индустриализации.

В настоящей статье сделана попытка расширить толкование данного понятия в общесистемном приложении и в приложении к промышленной сфере. Государственная поддержка рассматривается как государственная функция, процесс и подсистема государственного управления, основными структурными составляющими которой выступают два диалектически взаимосвязанных компонента: базис – материальная часть государственной поддержки, имеющая ресурсную природу, и надстройка, в качестве которой выступают различные виды политик и их комбинаций (экономической, социальной, научно-технической и т.п.). Эти два компонента объединяются воедино документами национального стратегического планирования.

Исследование банковского сектора в Севастополе

И. Журавлева, Г. Косова, И. Куприянова

В статье представлены результаты мониторинга банковского сектора в городе федерального значения Севастополе, проводившегося в 2014–2015 гг. Установлено, что банки представляют ограниченный набор банковских кредитных продуктов, процентные ставки по потребительским кредитам завышены, потребителям в банковских офисах предоставляется искаженная информация. Со стороны потребителей выявлено недоверие к банковскому сектору.

Роль микрокредитования в развитии предпринимательства: проблемы и решения

Н. Човган, С. Хохлова

Микрокредитование в глобальном, макроэкономическом понимании является стратегией экономического развития и направлено на финансирование и оказание помощи мелким предприятиям и физическим лицам. В статье исследованы процессы микрокредитования для представителей малого бизнеса, проведена ретроспектива становления малого бизнеса в мире и России.

Финансовый менеджмент 37–74

Принципы эффективного корпоративного финансового планирования

О. Лихачева

В статье определены и обоснованы ключевые принципы финансового планирования, которые будут способствовать эффективному функционированию компании и росту ее стоимости. Проанализирована эволюция принципов финансового планирования в российской практике и сделан вывод о необходимости их дальнейшего совершенствования.

Влияние совокупности факторов на оценку объектов современного рынка жилья

М. Ермилова

В статье оценена степень влияния совокупности факторов на стоимость жилья. Автором предложена модель множественной линейной регрессии для определения степени влияния различных факторов на ценообразование на региональных рынках Российской Федерации.

К вопросу совершенствования управления финансовыми потоками аграрных предприятий (на материалах Белгородской области)

Л. Решетняк, Л. Груздова

Система деятельности интегрированных структур сферы АПК оказывает влияние на процессы перераспределения ресурсов, товаров, услуг и требует координации финансовых потоков.

При этом процесс влияния на финансовые потоки, как правило, сопровождается особенностями экономического развития агропромышленного комплекса и сложившимися взаимоотношениями между руководством аграрных предприятий, органов власти и местного самоуправления.

В статье раскрыты принципы формирования финансовых потоков агропромышленного комплекса, представлена их классификация и предложена практическая модель их управления.

Обзор моделей добавленной стоимости

Д. Захаров

Цель исследования — сравнение методик определения добавленной стоимости и выявление их достоинств и недостатков. Данное исследование опирается на математические методы преобразования и статистические данные. Была выявлена математическая связь между некоторыми из исследуемых моделей и обнаружена наиболее перспективная модель добавленной стоимости.

Направления совершенствования теоретического и практического обоснования результативности деятельности предприятий с государственным участием

С. Минаева

В условиях экономической нестабильности остро встает вопрос о необходимости повышения результативности предприятий с государственным участием. Особое внимание уделяется подходам в определении понятий «эффективность» и «результативность». Отмечено, что в практике финансового управления государственными предприятиями происходит подмена понятия эффективности.

Алгоритм выбора целевой компании с учетом премии по опциону в сделках M&A

Н. Семенов

В статье представлены результаты анализа эффективности применения опциона в сделках по слиянию и поглощению компаний. В частности, разработан алгоритм оценки стоимости целевой компании с выделением дополнительного шага — расчета премии по опциону. Всё это, в свою очередь, позволило выявить три преимущества использования опциона — доказательства о необходимости учета данного фактора. Результаты анализа могут быть учтены при оценке потенциальных сделок по слиянию и поглощению компаний.

Финансовая устойчивость лизинговых компаний в современных экономических условиях

Т. Ходюшина

Статья посвящена исследованию состояния финансовой устойчивости лизинговых компаний на российском рынке на основе применения методов количественного и качественного анализа.

Финансы..... 75–104

Анализ финансирования здравоохранения в России и его оценка для сохранения здоровья нации

Т. Журавлева, Н. Гревцева

Данная статья посвящена анализу финансирования здравоохранения, как одной из сфер, содействующей сохранению здоровья населения России. Учитывая многоканальный характер финансирования отрасли, рассмотрены возникающие проблемы в обеспечении финансовыми ресурсами данной сферы в сопоставлении с развитыми странами.

Бюджетное финансирование научно-исследовательских работ в России: проблемы и пути решения

И. Ишина

В статье проведено рассмотрение основных проблем бюджетного финансирования научно-исследовательских работ, проводимых научными и образовательными учреждениями. Проанализированы складывающиеся современные подходы к формированию механизма распределения бюджетных ассигнований на выполнение научно-исследовательских работ, его достоинства и недостатки. Сформулированы предложения по дальнейшему совершенствованию практики бюджетного финансирования научно-исследовательских работ.

Враждебное поглощение: особенности и финансовые последствия

Л. Сетченкова, Д. Кустиин

Враждебные слияния и поглощения, несмотря на негативное восприятие подобных сделок рынками в большинстве случаев, являются реальностью современной бизнес-среды. Часто они радикально изменяют структуру и функционирование участвующих в них компаний по всем аспектам деятельности, в частности их финансовое состояние. Рассмотрение этого влияния враждебных сделок на финансы компаний как во время проведения сделки, так и в более долгосрочной перспективе является основой настоящей статьи.

Проблемы финансирования малого и среднего бизнеса

М. Шальнева, К. Заболоцкая

В данной статье рассматриваются актуальные источники финансирования субъектов малого бизнеса, а также система критериев для оценки финансового состояния компаний по методике, адаптированной к малому и среднему бизнесу, как ключевой момент получения финансирования. Авторами исследованы современные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и предложены механизмы совершенствования управления финансами МСП с целью повышения их инвестиционной привлекательности.

Особенности федеральных расходов на реализацию перспективных проектов развития технологического потенциала России

В. Клевицов, Л. Наумова

В статье рассматриваются реализация основных положений стратегии и финансовое обеспечение национальной технологической инициативы, в том числе направления WorldSkills. Вносятся предложения по ведению обособленного учета с целью идентификации и аккумуляции бюджетных расходов в рамках реализации программы мер по развитию перспективных отраслей.

Цитаты..... 105–106

«Юности честное зерцало» и поучительная литература Древней Руси

События..... 107–116

Всероссийское экономическое собрание, посвященное Дню экономиста XX Юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»

XX Юбилейный Российский конкурс «Менеджер года – 2016»

III Международный форум Финансового университета «Ловушка «новой нормальности»

Угрозы для конкурентоспособности телекоммуникационных компаний России в современной экономике¹

А. Сигарев,

*к. э. н., доцент кафедры экономической теории,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова,*

М. Косов,

*к. э. н., доцент, доцент кафедры финансов и цен,
Российский экономический университет им Г.В. Плеханова*

В статье рассматривается современное состояние отрасли телекоммуникаций России. Отмечается, что в настоящее время перед компаниями отрасли стоит ряд угроз, которые тормозят их развитие и оказывают отрицательное влияние на конкурентоспособность. К данным угрозам следует отнести: общую негативную макроэкономическую ситуацию в экономике; снижение возможностей для экстенсивного развития; удешевление услуг связи, несмотря на рост цен в других отраслях; увеличение изощренности потребителей; сокращение продолжительности технологических циклов и др. Данные угрозы должны учитываться компаниями при разработке краткосрочных и долгосрочных стратегий.

Ключевые слова: телекоммуникации, мобильные операторы, конкурентоспособность.

Threats to competitiveness of Russian telecommunication companies in modern economy²

A. Sigarev,

*PhD in economics, assistant professor of Economic Theory Department,
Plekhanov Russian University of Economics,*

M. Kosov,

*British Doctor of Philosophy degree (PhD) standard, Associate Professor Department of Finance and Prices,
Plekhanov Russian University of Economics*

The article discusses the Russian telecommunications industry. It is noted that nowadays companies faces a number of threats that impede their development and have a negative impact on competitiveness. These threats include: overall negative macroeconomic situation in the economy; reduction of opportunities for extensive development; cheaper communication services, despite the inflation in other sectors; increasing the sophistication of consumers; shortening process cycles and others. These threats must be considered by companies in short-term and long-term strategies.

Keywords: telecommunications, mobile operators, competitiveness.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ № 16-36-00163 мол_а «Развитие теории устойчивой конкурентоспособности компании в условиях технологических сдвигов».

² The article was supported by the RFBR. Funding project № 16-36-00163 mol_a «Development of theory of sustainable competitiveness during technology shifts».

Телекоммуникационные компании в России имеют относительно молодую историю. Мобильная связь в нашей стране появилась в 90-х гг. XX в., а активное развитие и высокие темпы роста наблюдались в начале XXI в. Возможности экстенсивного роста за счет охвата все большей и большей доли российского населения практически исчерпаны – если 20 лет назад доступ к стационарной связи имели далеко не все домохозяйства, то сегодня большая часть россиян имеет доступ к услугам мобильных операторов. Сотовая связь стала доступным и удобным способом

Когда мобильные операторы только появились, существенную долю их доходов занимала сама продажа сим-карт, а основным источником являлось предоставление услуг голосовой связи. Абоненты, получившие простой и удобный способ доступа к голосовой связи, открыли для себя новый способ общения – СМС. Короткие сообщения, когда диалог между пользователями происходит без необходимости сиеминутного ответа, привнесли новое в нашу жизнь и стали следующим драйвером роста выручки операторов связи. Активное развитие технологий и растущее проникновение Интернета привели к необходимости развития скоростей передачи данных и обеспечения их мобильности. Внедрение технологий 3G (высокая скорость мобильного Интернета), а также появление новых устройств для передачи данных (смартфонов) позволило пользователям выходить в Интернет не со стационарных компьютеров, а с мобильных устройств. Интернет-трафик становится новым драйвером роста выручки телекоммуникационных компаний, что усиливается с внедрением еще более быстрого стандарта передачи данных – 4G (новое, более быстрое поколение мобильного Интернета). Однако развитие данных технологий подрывает основу существования мобильных операторов – все больше и больше абонентов начинают использовать специальные приложения для передачи данных, отказываясь от стандартных звонков и СМС. Теперь можно подключиться к мобильному Интернету и не тратить минуты, а тратить мегабайты (которые дешевле). Но и тут перед операторами стоит новый вызов – активное развитие wi-fi-сетей с бесплатным доступом. Сегодня можно найти бесплатный источник связи не только на улицах Москвы, но и под землей – в московском метро.

Термин «телекоммуникации» происходит от слов: латинского *communis*, что означает «форма связи», и греческого *tele*, что означает «действующий на далеком расстоянии». На сегодняшний день телекоммуникация представляет собой комплекс методов по передаче информации, в основе которых лежат передача и преобразование электромагнитных сигналов.

Телекоммуникация является подотраслью отрасли связи. Основной тип производимого отраслью продукта – это связь (обмен информацией) на дальних (и ближних) расстояниях, которая может выступать в разных формах в зависимости от способа передачи, вида канала, вида сигнала.

Объем рынка телекоммуникаций в России по итогам 2015 г. достиг 1 674 млрд руб. По темпам роста доходов

(2,1%) удалось превзойти итоги 2014 г. (1,7%)¹. Причинами небольшого увеличения динамики рынка стал значительный рост доходов от услуг платного ТВ, а также эффект от изменения курса иностранной валюты при расчетах за ряд межоператорских услуг, оказываемых на международных направлениях.

Рынок телекоммуникаций в течение 2010–2015 гг. претерпевал существенные изменения: в данный период наметился устойчивый тренд в сторону снижения интереса к фиксированной телефонии и значительно выросла глубина проникновения услуг мобильной связи. Согласно отчетности телекоммуникационных компаний, в период 2010–2013 гг. в России число абонентов фиксированной телефонии ежегодно сокращалось на 0,8–1 млн человек, при этом трафик междугородних и международных звонков продолжает «мигрировать» в сети операторов сотовой связи и VoIP (система связи, обеспечивающая передачу речевого сигнала по сети Интернет). За 2015 г. от услуг телефонной связи отказались 1,8 млн абонентов. При этом в обозримом будущем данная услуга продолжит существовать, однако ее проникновение снизится с текущих 45% до 34% к 2020 г.²

Развитие телекоммуникаций в России в целом повторяет мировые тенденции, показывая, что существует прямая связь между текущим экономическим состоянием страны и расходами потребителей на телекоммуникационные услуги. В последнее десятилетие пик развития телекоммуникаций приходился на 2006–2008 гг. – в этот период среднегодовой прирост валовой добавленной стоимости, созданной в сфере телекоммуникаций, достигал 13% при 7% в целом по ВВП. В 2009–2011 гг. темпы прироста заметно снизились, составив в среднем 1,5% за год. С 2012 г. наметилось более динамичное развитие отрасли, опережающее рост ВВП. Драйвером этих тенденций является доступность и востребованность Интернета. Если в 2010 г. в Сеть ежедневно выходил каждый четвертый, то в 2014-м – каждый второй россиянин в возрасте 15–72 лет³.

Рынок мобильной связи является важной составляющей телекоммуникаций, и его можно представить в виде двух окружностей, которые переплетены. Одна окружность – это производители мобильных устройств, другая – операторы связи. Пересечение двух окружностей – это потребители (рис. 1).

Производители мобильных устройств, занимающие левую окружность, задают темп развития и модернизации рынка. Производители мобильных телефонов осуществляют поставку базовых станций, контроллеров и центров коммутации для сотовых операторов – основное оборудование, необходимое для предоставления услуг сотовой связи. Например, в России оборудование для «Мегафона» в основном поставляют компании

¹ Данные компании «ТМТ Консалтинг».

² Там же.

³ Телекоммуникации: рост доступности современных услуг связи / Информационный бюллетень № 1 (6), 2016, Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/02/18/1138987889/Мониторинг_3_2016.pdf.

Nokia и Siemens; для «Вымпелкома» – Alcatel, Sony, Nokia; для МТС – Siemens, Sony, Motorola¹.



Рис. 1. Рынок мобильной связи

Источник: составлено авторами.

Мобильные операторы расположены в правой окружности. Именно этим компаниям приходится инвестировать огромные денежные средства, в несколько раз превосходящие расходы производителей сотовых устройств для реализации и воплощения тех новых технологий, которые разрабатывают производители (в качестве примера: американский оператор AT&T инвестировал в 2009 г. 15,5 млрд долл., а компания APPLE – лишь 0,7 млрд долл.)².

Начиная с 2000 г. приоритетными направлениями развития рынка мобильной связи выступали: рост абонентской базы, расширение зон покрытия, борьба за новых пользователей. Бурное развитие экономики в период нулевых, а также тот факт, что рынок мобильной связи был «новым», неосвоенным, открыли большие возможности для стремительного роста мобильных операторов. Однако в настоящий момент реальность изменилась. Необходимо выделять ряд угроз, которые тормозят рост и негативно влияют на конкурентоспособность телекоммуникационных компаний (на примере мобильных операторов), а в ближайшем будущем вероятнее всего приведут к стагнации на данном рынке.

1. Макроэкономическая ситуация в России на сегодня характеризуется снижением ВВП и ужесточением регулирования во многих отраслях. Снижается уровень потребления среди населения, люди стали все чаще и все больше экономить. В том числе происходит и оптимизация расходов на связь как домохозяйств, так и бизнес-сектора. Стремительный рост курса валюты, а также закрытие, ограничение туристического потока в Турцию и Египет означает снижение доходов мобильных операторов от роуминга.

2. Рынок сотовой связи в России практически исчерпал возможности экстенсивного развития. Рост за счет мобильного Интернета также ограничен – каждый второй россиянин выходит в Интернет ежедневно. Согласно исследованию Высшей школы экономики, несмотря на то, что мобильной связи в России еще нет и 25 лет, в нашей стране отмечается один из самых высоких в мире показателей распространения сотовой связи:

151 активный абонент на 100 человек населения, что превосходит уровень развитых стран на четверть (120), развивающихся стран – на две трети (91)³.

При этом в исследовании отмечается низкая плотность фиксированной связи в нашей стране невысока – 27 аппаратов на 100 человек населения (в развитых странах – 40).

Таким образом, в настоящее время число активных абонентов сотовой связи в России в полтора раза превышает численность населения. Это означает, что возможности экстенсивного развития рынка практически исчерпаны. За 2014 г. абсолютное число абонентов увеличилось только лишь на 1,2%, относительное (в расчете на 100 человек населения) – почти не изменилось и составило к 2013 г. 99,5%. При этом трафик сотовой связи вырос по сравнению с 2013 г. на 3%⁴.

3. Несмотря на то что в мире существует инфляция (в развитых странах рост цен, как правило, небольшой, но он есть) и в среднем товары и услуги каждый год дорожают, связь дешевеет. К примеру, средняя стоимость минуты разговора (APPM – average price per minute) в Европе за период с 2004 по 2014 г. снизилась в 2,5 раза – с 0,23 долл. до 0,09 долл. В России же за аналогичный период минута подешевела в 6 раз – с 2,23 руб. до 0,38. За эти годы структура доходов операторов изменилась – они стали зарабатывать не только на минутах и СМС, но и за счет интернет-трафика. Однако и тут демонстрируется серьезное падение средней цены одного мегабайта – с 21,43 руб. (2006 г.) до 0,11 руб. (2014 г.), т.е. почти в 200 раз.

На протяжении последних лет потребление услуг мобильных операторов увеличивалось (к примеру, голосовой трафик в компании МТС вырос на 10,7% за 2014 г.). Однако темпы роста сокращаются (в 2011 г. было 11,9%, в 2013-м – 14,3%, в 2014-м – 11,2%), как и сокращается потенциал этого роста в принципе.

Таким образом, в условиях растущих цен, но дешевеющих услуг мобильных операторов компании сталкиваются с серьезным вызовом в виде необходимости поиска ответа на вопросы: за счет чего обеспечивать рост компании или как удержать те позиции на рынке, которые есть сейчас?

4. Потребители стали более искушенными и требуют качественного сервиса и внимания к их желаниям. Если сначала бывший советский человек был рад тому, что в его жизни просто появились новшества, то теперь население требует не просто услуг, но и соответствующего сервиса при их оказании. Мобильные операторы становятся все более одинаковыми в глазах потенциальных потребителей, предлагая по сути однородную продукцию (минуты, СМС, мегабайты). В связи с этим компании вынуждены тратить огромные бюджеты на дифференциацию, которая выражается:

- в разных комбинациях однородных продуктов. Минуты, СМС, мегабайты «запаковываются» в разные

¹ Аналитический обзор «Рынок мобильной связи». Инвестиционная компания «Еврофинанс». Режим доступа: http://www.eufn.ru/download/analytics/ict/mobiles_12.2010.pdf.

² Там же.

³ Телекоммуникации: рост доступности современных услуг связи // Информационный бюллетень. 2016. № 1 (6). Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/02/18/1138987889/Мониторинг_3_2016.pdf.

⁴ Там же.

тарифные планы на основе постоянного маркетингового анализа групп населения, изучения вкусов и предпочтений, настроений, а также коммуникационной активности;

- бренде. Середина нулевых годов XXI в. запомнилась ярким ребрендингом «Билайна», а затем МТС и «Мегафона». Компании вынуждены поддерживать узнаваемость бренда;
- появлении новых направлений бизнеса (к примеру, МТС банк, МТС ТВ).

5. Научно-технический прогресс и активное развитие технологий, используемых в телекоммуникационной отрасли, приводят к сокращению продолжительности технологических циклов. Не успел российский рынок получить качественную передачу данных на уровне поколения 3G, как пришло время реализовывать проекты по развитию поколения связи 4G (LTE). В настоящее время не за горами внедрение еще более скоростной связи – 5 G. Все это требует переоборудования инфраструктуры и больших инвестиций, а малейшая задержка в реализации внедрений прогресса может стать роковой – пользователи уйдут к конкурентам. Каждый год производители смартфонов выпускают все более мощные и мощные устройства. Таким образом, происходит ускорение темпов технического и технологического развития, что приводит к необходимости окупать инвестиции все быстрее и быстрее.

6. Рынок мобильного Интернета близок к «зрелому состоянию» и не сможет в скором будущем быть драйвером роста. Как известно, на любом рынке есть различные стадии зрелости – период времени, когда благом пользуются только инноваторы (1); период умеренного (2), затем период быстрого роста (3); переход к зрелости (4) и, наконец, угасание (5). Изначально драйвером роста выручки мобильных операторов была голосовая связь, затем СМС, в настоящее время – передачи данных (мобильный Интернет) (см. рис. 2).



Рис. 2. Драйверы роста выручки мобильных операторов
Источник: данные компании МТС.

К примеру, в последние четыре года в компании МТС наблюдался спад доходов, получаемых от голосовой связи (рис. 3). Доходы от СМС пока показывают прирост, однако уже по итогам 2016 г. можно ожидать их падение. По мобильному Интернету пока существует определенный запас, однако тренд падения темпов прироста имеет довольно крутой наклон – возможно, через пару лет и по данному показателю будет отрицательная динамика.

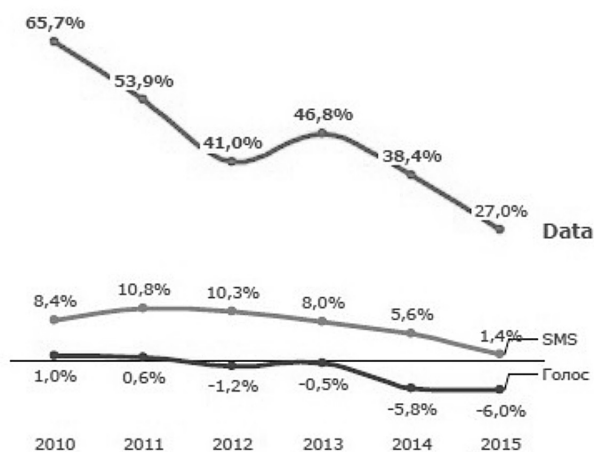


Рис. 3. Динамика ежегодных темпов роста доходов компании МТС в разрезе разных продуктов

Источник: данные компании МТС.

Таким образом, сейчас необходим поиск тех источников роста, которые будут обеспечивать в ближайшем будущем рост выручки мобильных операторов.

В последующие пять лет прогнозируется снижение темпов роста российского рынка телекоммуникаций. Среднегодовая динамика в 2015–2020 гг. составит 1,3%. Как в фиксированной, так и в мобильной связи рост доходов от доступа в Интернет и других услуг компенсируется падением доходов от голосовой связи, трафик которой перетекает в преимущественно бесплатные ОТТ сервисы¹. Можно ожидать, что новый прорыв на телекоммуникационном рынке будет связан с технологией 5G, однако ее коммерческое внедрение ожидается после 2020 г.

Таким образом, в настоящее время перед телекоммуникационными компаниями стоит ряд угроз, которые необходимо учитывать при разработке краткосрочных и долгосрочных стратегий. Внутренние особенности развития отрасли (в частности, исчерпание возможностей для экстенсивного роста) усиливаются общим экономическим спадом, наблюдаемым в настоящее время в России.

Литература

1. Аналитический обзор «Рынок мобильной связи». Инвестиционная компания «Еврофинансы». Режим доступа: http://www.eufn.ru/download/analytics/ict/mobiles_12.2010.pdf.
2. Комарова И.П. Проблемы устойчивой конкурентоспособности компаний компьютерной индустрии // Инновации и инвестиции. – 2016. – № 8, – С. 65–75.
3. Сигарев А.В. Электронная коммерция: вызовы и перспективы в условиях экономической нестабильности // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – № 2. – С. 170–174.
4. Телекоммуникации: рост доступности современных услуг связи / Информационный бюллетень. 2016. № 1 (6). Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ.

¹ Предоставление видеослужб через Интернет.

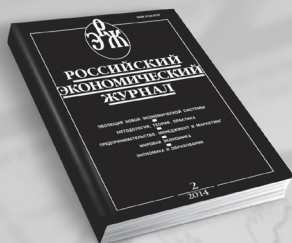
Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/02/18/1138987889/Мониторинг_3_2016.pdf.

5. Косов М.Е. Развитие теории формирования реального валютного курса // Актуальные проблемы современной науки. – 2008. – № 3(41). – С. 39–43.
6. Косов М.Е. Три фазы экономического исследования / М.Е. Косов // Вестник Московского университета МВД России. – 2011. – № 8. – С. 50–55.
7. Косов М.Е. Бизнес-ангельское финансирование инновационных проектов. Научно-практический и теоретический журнал / М.Е. Косов, А.В. Сигарев // Финансы и кредит. – 2010. – № 22 (406). – С. 31–35.
8. Косов М.Е. Источники финансирования инновационных компаний на ранних стадиях развития Научно-практический и теоретический журнал / М.Е. Косов, А.В. Сигарев // Финансы и кредит. – 2010. – № 25 (409). – С. 18–22.
9. Косов М.Е. Роль бизнес-инкубаторов в развитии инновационной экономики / М.Е. Косов, А.В. Сигарев // Образование. Наука. Научные кадры. – 2010. – № 4. – С. 88–92.
10. Устюжанина Е.В. Формы интеграции бизнеса: взгляд с позиции институциональной теории // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2015. – № 2. – С. 34–45.
11. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. Foreign experience of tax stimulation of innovative activity // В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 67–73.
12. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. Offshore jurisdictions as an instrument for international tax planning // Europäische Fachhochschule. 2016. № 4. С. 46–48.



www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

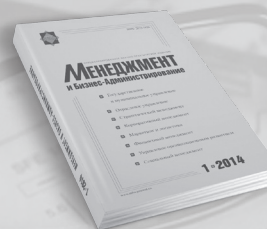
Журнал включен в перечень ВАК.



«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.



«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

Эволюция концепций планирования в отечественной экономике

Л. Бурмистрова,

к. э. н., доцент, заместитель заведующего кафедрой экономики космической деятельности, Институт космических технологий РУДН,

Е. Швецова,

аспирант кафедры экономики космической деятельности, Институт космических технологий РУДН

В статье авторами рассмотрены особенности внутрифирменного планирования отечественной экономики с обобщением исторических и экономических аспектов развития экономики России. Приведена эволюция концепции интерактивной системы управления, основанная на методологии интерактивного графического моделирования.

Ключевые слова: планирование, наукоемкие отрасли, эффективное управление, интерактивное управление, интеллектуальный капитал.

Evolution of corporate planning concepts in the domestic economy

L. Burmistrova,

Candidate of Economic Sciences, Head of the Department of Space Economy, Institute of Space technologies, the People's Friendship University of Russia,

E. Shvetsova,

PhD student of the Academic Department of Space Economy, Institute of Space technologies, the People's Friendship University of Russia

In this article authors propose the corporate planning of the national economy, summarizing the historical and economic aspects of development the Russian economy. It shows the evolution of interactive control system concept based on the interactive graphical modeling methodology.

Keywords: planning, knowledge intensive industries, effective management, interactive management, intellectual capital.

Проблеме эффективности управления предприятия на современном этапе развития экономики уделяется все больше внимания. В менеджменте эффективность определяется уровнем достижения организацией поставленных целей и задач, обозначая тем самым планирование как неотъемлемую часть управления.

В статье рассматривается эволюция внутрифирменного планирования в хронологическом ракурсе в привязке к трудам как отечественных, так и зарубежных авторов.

В экономике СССР и России существенное место занимают перемены, обусловленные историческими

событиями и экономическими инициативами власти. Безусловно, это оказало и оказывает влияние на формирование экономических систем, состоящих из различных экономических этапов, систем государственного планирования и, в частности, систем планирования на предприятиях.

Результатом исследования стала интерпретация эволюции систем планирования в отечественной экономике начиная с 1918 г. (табл. 1, табл. 2) на основе [5] и [10]. Предложенная в статье периодизация систем планирования позволяет акцентировать внимание на базовой модели системы планирования для конкретной

экономической системы и появления ее модификации на различных этапах развития экономики.

В таблице 1 приведена периодизация развития систем планирования на предприятиях по экономическим этапам (годам) при административно-командной экономической системе, т.е. с 1918 по 1991 г. Аналогичный принцип периодизации систем планирования на отечественных предприятиях использован в таблице 2, охватывающей период рыночной экономики с 1991 г. по настоящее время.

Интерпретируя визуально аспекты из таблиц 1 и 2, предлагается схема (рис. 1), показывающая взаимосвязь критериев эволюции систем планирования на предприятиях. На первый взгляд, кажется критичным нахождение какой-либо зависимости между технологическим укладом, наукоемкими отраслями и внутрифирменным планированием. Но концентрируясь на данном вопросе, выстраивается следующая логика. Технологический уклад, генерирующий технологические нововведения на конкретном этапе, оказывает огромное влияние на развитие предприятий наукоемких отраслей промышленности. От того, насколько массово применяются новейшие технологии в деятельности предприятия, зависит, высокотехнологичным оно будет или нет. Именно высокотехнологичные предприятия формируют эффективно функционирующие наукоемкие отрасли, которые являются настоящими «локомотивами» экономики. Для государства, имеющего сырьевую направленность, не требуется динамическое развитие отечественной наукоемкой промышленности, но для инновационной экономической системы (к которой в настоящее время осуществляется переход) это важнейший фактор. Таким образом, без достижений в сфере высоких технологий невозможно экономическое развитие страны, формирование эффективной экономической системы, от которой зависят системы государственного и внутрифирменного планирования. На рисунке 1 представлена последовательность проведенной в таблицах 1 и 2 классификаций и их взаимосвязь.

В начале XX века экономика СССР характеризовалась как командная, доминировала общественная собственность на средства производства, коллективное принятие экономических решений, централизованное руководство экономикой посредством государственного планирования. В 1918 г. крупные промышленные и мелкие частные предприятия были национализированы. С целью управления национализированной промышленностью началась разработка квартальных планов развития предприятий, а затем и годовых промфинпланов [2]. В целях совершенствования механизма и инструментов планирования в 1939 г. академиком Л.В. Канторовичем были разработаны и рекомендованы к использованию методы математического программирования, в дальнейшем определившие возможность применения вычислительной техники в планово-экономических расчетах.

В теории и практике директивного планирования была разработана процедура согласования планов предприятий (планирование «снизу») с общественными

потребностями и общегосударственными ресурсами (планирование «сверху»). Теоретически в процессе централизованного планирования при последовательном прохождении плановых показателей «снизу вверх» и «сверху вниз» должно было установиться рыночное равновесие между спросом и предложением [1].



Рис. 1. Взаимосвязь критериев эволюции систем планирования на предприятиях

В годы Великой Отечественной войны была использована экстремальная система централизованного, директивного планирования. Ранее созданная модель планирования была существенно модифицирована с учетом требований военного времени. Плановый период был сокращен до квартала. Отчетность строго контролировалась.

В период реализации системы планирования развития социализма удалось восстановить практически полностью разрушенную войной экономику СССР, в том числе путем выполнения пятилетнего плана на 1946–1950 гг., имеющего своей целью реанимирование народного хозяйства страны. Немаловажные достижения в сфере развития науки и техники пришлось на это трудное время, но к середине 60-х гг. темпы экономического роста существенно снизились.

В конце 50-х – начале 60-х гг. появляются предпосылки для практического применения методов оптимизации плановых решений. Эти предпосылки стали основой появления экспериментальных систем планирования для повышения хозяйственной самостоятельности предприятий. Экономическая реформа (известная под названием «Косыгинская реформа»), проведенная в 1965 г., целью которой объявлено улучшение системы управления экономикой, делала ставку на хозрасчет предприятий. В системе показателей социалистических предприятий появились рыночные показатели «прибыль», «рентабельность». Особое внимание уделялось показателю производительности труда и росту средней зарплаты. Реформа

привела к изменению системы показателей планирования и оценки результатов хозяйственной деятельности государственных предприятий с тем, чтобы обеспечить рост прибыльности, рентабельности производства, улучшение качества продукции. В качестве основного результирующего показателя рекомендовано было использовать показатель прибыли, по которому измерялась экономическая эффективность. Сокращено количество утверждаемых предприятию «сверху» директивных показателей, что должно было способствовать повышению хозяйственной самостоятельности предприятий. Задуманная реформа не дала положительных результатов, но послужила катализатором разбалансированности государственного планирования и катастрофическому снижению народно-хозяйственной эффективности [6].

В 1979 г. при проведении экономической реформы снова была предпринята попытка повысить эффективность производства посредством заимствования инструментов западного менеджмента и тем самым поспособствовать интенсификации экономики СССР. По мнению Д.В. Валового, большинство мероприятий, намеченных экономической реформой 1979 г., полностью соответствовало сущности применяемого в то время на Западе менеджмента [9]. Однако реформа не была реализована, одной из наиболее веских причин считается кризис в системе управления и планирования того периода.

Предпринятая реформа 1987 г. и принятие в 1988 г. закона «О предприятии» фактически разрушили существовавшую модель системы планирования в общегосударственном масштабе. Реформа 1987 года, основанная на так называемой «стратегии ускорения»,

опиралась на имеющиеся в стране ресурсы, в том числе человеческий капитал. Предполагалось возрождение частной собственности на средства производства, что дало толчок развитию кооперативного движения. В основном из-за половинчатости принимаемых мер и отказа от реформирования большей части госсектора положительного результата реформа не принесла, но разрушила установившиеся ранее связи, обрушила потребительский рынок, привела к массовым остановкам деятельности предприятий и первым за все годы советской власти забастовкам трудящихся.

За период с 1921 по 1990 г. большинство реформ и изменений в экономике имели намерение совместить директивную экономику и применение эффективных рыночных стратегий. Можно предположить, что неизменный жесткий государственный контроль мешал реализации таких реформ, поэтому попытки не принесли положительных результатов.

1991–1995 г. характеризуются как переходный период от командной к рыночной экономике. Этот период запомнился отсутствием продуманной политики преобразований, жестким курсом «шоковой терапии», первоначальным накоплением капитала «без правил», что привело к мощнейшему экономическому кризису в стране. В таких условиях сложившаяся модель планирования была не актуальна и срочно требовалось формирование системы планирования, адаптированной к неопределенности, рыночной среде и новой методологии рыночного планирования. В этот период активно проявляется ознакомление и внедрение зарубежного опыта рыночного планирования.

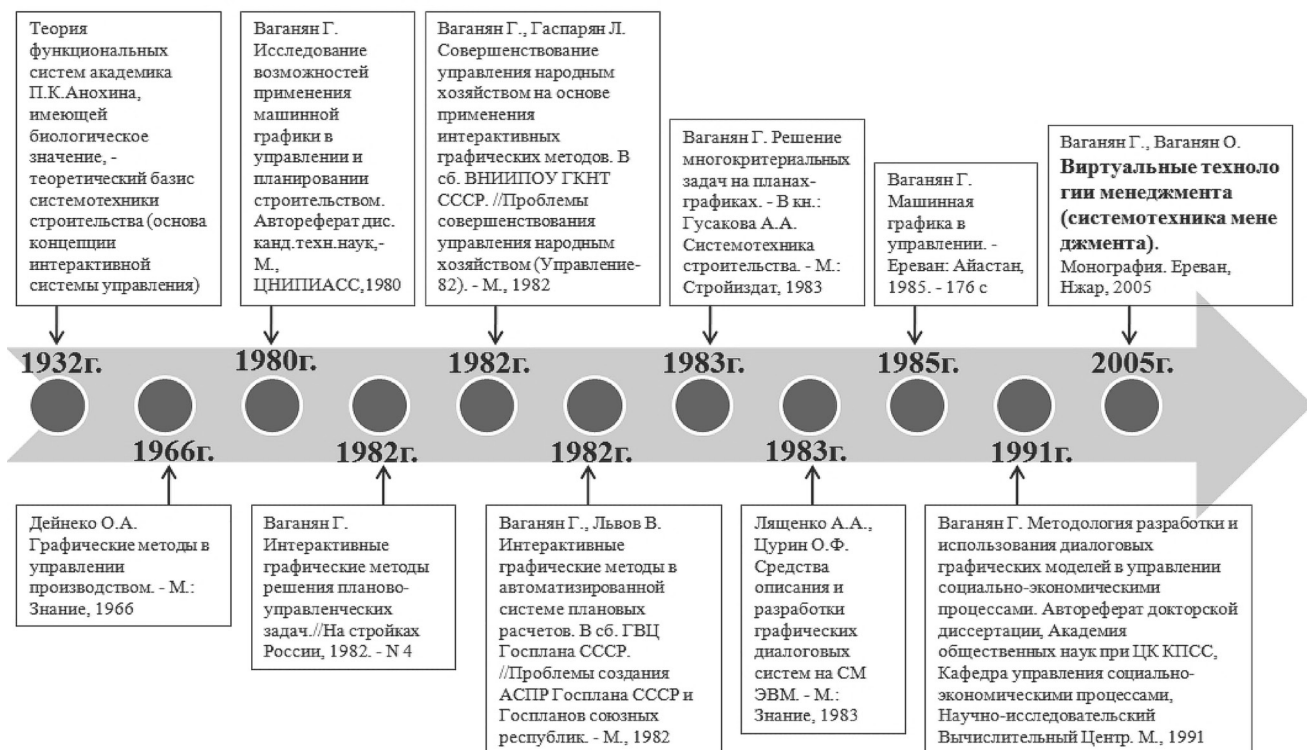


Рис. 2. Эволюция концепции интерактивной системы управления, основанной на методологии интерактивного графического моделирования, разработанной в СССР в 80-х гг.

Составлено Е.А. Швецовой.

Таким образом в России начала формироваться адаптивная модель в рамках системы рыночного планирования. «Первопроходцами» такой модели стали предприятия, начинающие перенимать зарубежный опыт рыночного планирования во внутрифирменную плановую деятельность. К концу 90-х гг. образовалась немногочисленная, но успешная группа промышленных предприятий, которые внедрили некоторые элементы стратегического, тактического и оперативного планирования.

Появление определенной модификации системы планирования предприятий с новым содержанием ее подсистем не исключало ранее использовавшихся элементов, а дополняло их. Видоизмененные перспективное долгосрочное планирование и плановое бюджетирование используются в современных модификациях систем планирования, интегрируясь со стратегическим планированием в единую систему.

Авторам представляется интересным проследить эволюцию концепции интерактивной системы управления (рис. 2), основанной на методологии интерактивного графического моделирования, разработанной в СССР в 80-х гг., которая является прототипом сбалансированной системы показателей, предложенной американскими экономистами в 90-х гг (рис. 3).

В СССР в конце 70-х годов впервые была выдвинута идея измерения нематериальных активов, неосязаемых ценностей (опыта, навыков, интуиции, знаний, творческих способностей) в управлении строительством. Концепция интерактивной системы управления, основанная на методологии интерактивного графического моделирования и управления, была выдвинута в Центральном научно-исследовательском

и проектно-экспериментальном институте автоматизированных систем в строительстве («ЦНИПИАСС») под руководством профессора, доктора технических наук, А.А. Гусакова, также в разработке участвовали старший научный сотрудник, к. т. н. Г.А. Ваганян и зав. лабораторией машинной графики, к. т. н. В.А. Львов.

Фундаментом для разработки отечественной концепции явились: теория и практика системотехники строительства. Теоретический базис системотехники строительства был основан на теории функциональных систем академика П.К. Анохина, 1932–1933 гг., имеющей биологическое происхождение [10].

В середине 80-х была разработана методология интерактивного моделирования социально-экономических процессов с модульной системой эффективных индикаторов, наглядных и доступных унифицированных моделей [4].

Гораздо позже за рубежом, особенно в США и в Великобритании, ведутся интенсивные работы по адаптации системы сбалансированных показателей эффективности реализации стратегии (ССП – Balance Scorecard) как во внутрифирменном планировании, так и в государственном управлении.

Основополагающей базой новой теории и нового управленческого подхода стала статья «The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance» («Сбалансированная система показателей – показатели, ведущие к эффективности»), опубликованная в 1992 г. в журнале «Harvard Business Review», по мнению многих экономистов и управленцев, открывшая бизнесу информационной эры пути к совершенствованию и оптимизации правил традиционной экономики.

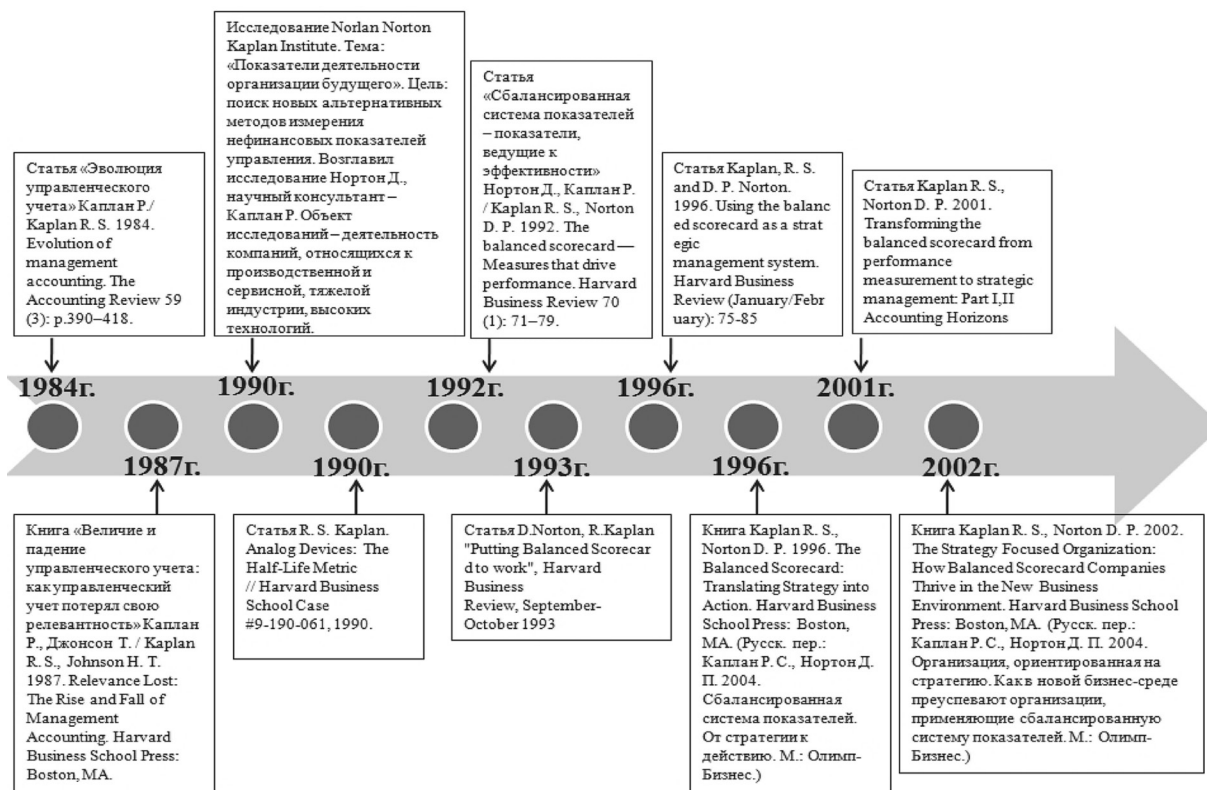


Рис. 3. Этапы разработки сбалансированной системы показателей Р. Нортон и Д. Капланом. Составлено Е.А. Швецовоу.

Продвинутой в мире модель ССП американцев Нортон Р. и Каплана Д., (начало 90-х годов) как инструмент измерения эффективности реализации стратегии возникла позже упомянутой выше отечественной модели управления в проекции ее рыночного приложения для задач роста конкурентоспособности и стоимости коммерческих компаний.

Эволюция концепции интерактивной системы управления, основанной на методологии интерактивного графического моделирования, разработанной в СССР в 80-х гг, и сбалансированной системы показателей, предложенной Нортон и Капланом, отображены на рис. 2 и 3 соответственно. На этих рисунках хронологически расположены основополагающие труды отечественных и зарубежных авторов в отношении к указанным концепциям. Стоит отметить факт, что над вышеназванными концепциями работали советские и американские ученые, имеющие в первую очередь техническое образование.

По мнению О.Г. Ваганяна, преимущества интерактивной системы стратегического менеджмента по сравнению с зарубежными моделями электронного правительства и системами управления на основе ССП определяются инвариантностью, систематичностью, учетом таких ключевых индикаторов, как цена управления, цена стратегии, качество, эффективность и экономичность стратегических целей и задач, индекс интеллектуального капитала. Без них невозможно обеспечить релевантное изучение, осуществить адекватную идентификацию и оценку интеллектуализации управления.

Главным в концепции является положение теории функциональных систем о том, что именно конкретный результат (целевая функция) функционирования системы (системы управления) является системообразующим фактором. Именно результат как системообразующий фактор требует переориентации всех решений, которые, как правило, принимаются без подчинения их достижению конечного результата.

При моделировании и проектировании теории функциональных систем позволяет провести оценку адекватности модели (организации, предприятия, компании) результативности организации, планов, программ, персонала управления, самих управленческих решений. Важное место в методологии интерактивного управления было уделено поиску новых алгоритмов измерения неколичественных (нефинансовых показателей или нематериальных активов), а также разработке простых, наглядных и доступных технологий интеллектуализации управления (моделирования бизнес-процессов, работ, планов, проектов, программ) на основе методов и моделей многокритериальной оптимизации, пригодных для массового применения на всех уровнях управления.

В трудах д. э. н., к. т. н., профессора Российско-Армянского (Славянского) университета Г.А. Ваганяна и к. э. н., доцента МЭСИ О.Г. Ваганяна утверждается, что сбалансированная система показателей (ССП) в определенных случаях – подходящее решение для

российской действительности, являющееся зачастую важным этапом на пути к повышению эффективности управления, но недостаточным. К тому же построение ССП требует четко представляемой стратегии, однозначно измеряемой, что во многих случаях невозможно [8].

В трудах отечественных ученых приводится управленческая модель интеллектуального капитала для развития глобального менеджмента в рамках Евразийского экономического союза, в который в настоящее время насчитывает пять государств-членов: Россия, Беларусь, Армения, Казахстан, Киргизия. Учеными предлагается концепция и методология интерактивного управления интеллектуальным капиталом на примере управления социально-экономическими процессами на основе интегрированной системы сбалансированных индикаторов (показателей) в ситуационном центре стратегического управления Евразийского экономического союза [3].

Учитывая огромное значение интеллектуального капитала в деятельности предприятий наукоемких отраслей промышленности, предложенная концепция и методология, базирующаяся на интерактивном графическом моделировании и системном подходе, может быть изучена и адаптирована в деятельность таких предприятий.

Обобщение отечественного опыта формирования, модификации и трансформации систем планирования позволяет сделать вывод о том, что продолжительные периоды накопления в них изменений сменяются резкими «скачками», преобразующими качественный и количественный состав элементов, а также свойства базовой модели системы планирования. Видоизмененное долгосрочное планирование и плановое бюджетирование используются в современных модификациях, интегрируя со стратегическим планированием в единую систему.

Изучение в первую очередь советского и российского опыта планирования, а также адаптация зарубежного опыта планирования служит целям повышения эффективности деятельности предприятий, в особенности наукоемких отраслей. При этом следует отметить, что на современном этапе, характеризующемся переходом от сырьевой ориентации к инновационной, высокотехнологической экономике, сочетание государственного частного партнерства «развитие достижимо только при опоре на исторически передовые производственные отношения и если оно служит подъему производительных сил на высший технологический уровень. В настоящее время передовыми являются вертикально интегрированные производственные отношения («экономика корпораций») и технотронные производительные силы («гибкое автоматизированное производство»). Те и другие определяют конкретно-историческую перспективу как нынешней эпохи в целом, так и нашей страны. Поворот к этой перспективе представляется закономерным, объективно неминуемым» [6]. Думается, что авторитетное мнение ведущих специалистов следует принять во внимание.

Таблица 1

Эволюция систем планирования отечественных предприятий в административно-командной экономике¹

Экономическая система	Административно-командная							
	Военный коммунизм	НЭП	Индустриализация	Экономика военного периода	Восстановление экономики	Совершенствование системы управления	Интенсификация экономики	Перестройка управления экономикой
Содержание экономического этапа								
Пояснение	Крайняя централизация управления экономикой, национализация	Использование рынка и различных форм собственности, привлечение иностранного капитала в форме концессий, проведение денежной реформы, первенство СССР в составлении балансов производства и распределении продуктов	Стремительный рост производственных мощностей и объемов производства тяжелой промышленности, авторитаризм и центральное планирование в экономике	Сверхцентрализованное управление, оперативность руководства, опора на собственный экономический и научно-технический потенциал	Сохранение мобилизационного характера плановой экономики, развитие социально ориентированных отраслей экономики, программа формирования единого народнохозяйственного комплекса СССР, попытка территориального управления производством в рамках экономических административных районов	Реформа по переводу предприятий и организаций в новые условия хозяйствования («Косыгинская реформа»)		
Начало этапа (год)	1918	1921	1928	1941	1946	1965	1979	1987
Технологический уклад	Уклад № 3 (1880–1930 гг.)			Уклад № 4 (1930–1970 гг.)			Уклад № 5 (1970–2010 гг.)	
Ключевой фактор	Электродвигатель			Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия			Микроэлектронные компоненты	
Вид системы государственного планирования	Централизованная, директивная							
Виды планирования на предприятии	Текущее	Перспективное, текущее			Текущее	Перспективное, текущее		
Плановый период	Квартальные, годовые	С 1925 г. годовые планы, с 1927 г. пятилетние планы			Квартальные, месячные и декадные планы	Пятилетние, годовые, квартальные и месячные планы		

¹ Источник [5] и [8], систематизировано и дополнено Е.А. Швецово́й.

Экономическая система	Административно-командная					
	Вид текущего плана	Промфинплан		С 1931 г. техпромфинплан		С 1967 г. техпромфинплан по единой типовой методике
Главный результирующий (оценочный) показатель	Прибыль		Отклонение фактической себестоимости от плановой		Прибыль	
Вид системы планирования на предприятии	Система планирования восстановления экономики	Система планирования с рыночными элементами	Система планирования построения социализма	Экстремальная система планирования	Система планирования развитого социализма	Экспериментальные системы планирования повышения хозяйственной самостоятельности предприятий

Таблица 2

Эволюция систем планирования отечественных предприятий в рыночной экономике¹


Экономическая система	Рыночная			
	переходная		трансформационная	
Содержание экономического этапа	«Шоковая терапия», преодоление кризисных явлений в экономике		Оживление экономики	Инновационное обновление экономики
Пояснение	Значительный спад производства и инвестиций, отсутствие договорной дисциплины у предприятий, быстрое наращивание внешней и внутренней задолженности государства, либерализация цен, либерализация внешней торговли и приватизация бывших союзных госпредприятий, девальвация национальной валюты		Несмотря на негативное воздействие на благосостояние населения, в итоге кризис сыграл благоприятную роль в экономическом развитии страны по причине в первую очередь резкого усиления бюджетной дисциплины в последующие годы, рост реальных сбережений населения	Переход от сырьевой ориентации к инновационной, высокотехнологической, сочетание государственного частного партнерства
Начало этапа (год)	1991	1995	1998 (после дефолта)	2006 г. – по наст. время
Технологический уклад	Уклад № 5 (1970–2010 гг.)			Уклад № 6 (2010–2050 гг.)
Ключевой фактор технологического уклада	Микроэлектронные компоненты			Нанотехнологии, клеточные технологии
Вид системы государственного планирования	Годовое бюджетное планирование	Социально-экономическое прогнозирование		Стратегическое планирование
Виды планирования на предприятии	Оперативное	Бизнес-планирование, тактическое, оперативное		Стратегическое, бизнес-планирование, тактическое, оперативное
Плановый период	Краткосрочный (квартальный, месячный и декадный)	Краткосрочный (годовой, квартальный, месячный и декадный)		Среднесрочный, краткосрочный (годовой, квартальный, месячный и декадный)
Виды планов, разрабатываемых промышленными предприятиями	Отдельные виды функциональных планов, оперативные планы производства		Отдельные аспекты стратегических планов, бизнес-планы, функциональные планы, оперативные планы производства	Стратегические планы, бизнес-планы, функциональные планы, оперативные планы производства

¹ Источник [5] и [8], систематизировано и дополнено Е.А. Швецовою.

Экономическая система	Рыночная		
	переходная		трансформационная
Результирующие показатели деятельности предприятий	В краткосрочном периоде – прибыль, в долгосрочном – капитализация предприятия		
Виды систем планирования на предприятии	Упрощенная	Упрощенная, адаптационная	Упрощенная, адаптационная, адаптивно-активная

Литература

- Амосов А. Эволюция экономического планирования [Электронный ресурс] // Промышленные ведомости: экспертная общероссийская газета. 2002. №14 16. URL: http://www.promved.ru/oct_02_04.shtml (дата обращения: 24.04.2016).
- Барков А.М. Планирование на машиностроительном предприятии. Л.: Машиностроение (Ленингр. отделение), 1975. – 72 с.
- Ваганян Г.А., Ваганян О.Г. Концепция интерактивного менеджмента интеллектуального капитала евразийского экономического союза как ключевой фактор роста конкурентоспособности и модернизации [Электронный ресурс] URL: <http://www.iatp.am/vahanyan/articles/inion2014.pdf> (дата обращения: 15.08.2016).
- Ваганян О.Г. Менеджмент интеллектуального капитала – эффективный инструмент стратегического управления в России в условиях экономики знаний // Креативная экономика. – 2007. – № 5 (5). – С. 66–73.
- Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса: монография. М.: Экономика, 2010. URL: <http://www.glazev.ru/upload/iblock/447/447bb80990661122507cb60abd78adb0.pdf> (дата обращения: 02.05.2016).
- Губанов С.С. «Косыгинская реформа»: итоги и уроки. URL: <http://institutiones.com/personalities/672-kosiginskaya-reforma.html> (дата обращения: 12.10.2016).
- История менеджмента / под ред. Д.В. Валового. – М.: ИНФРА М, 1997. – 256 с.
- Нижегородцев Р.М. Системный анализ в управлении изменениями: идеи П.Ф.Друкера и современность. / Р.М. Нижегородцев // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9–2.
- Российская академия наук, Международная академия информатизации, Российская инженерная академия. Системотехника строительства. Энциклопедический словарь. Под редакцией А.А. Гусакова. [Электронный ресурс] URL: <http://vm.msun.ru/Autor/Gusakov/Gusakov.html> (дата обращения: 21.07.2016).
- Смирнова Е.В. Эволюция систем планирования предприятий, их модификации и взаимосвязь с развитием экономики / Е.В. Смирнова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 8.



**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК
www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Дефиниция «государственная поддержка» и ее специфика в приложении к сфере промышленности

А. Чернышев,

аспирант Кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО (У) МИД РФ, менеджер Управления государственных и муниципальных проектов и программ Департамента клиентского менеджмента ПАО Сбербанк

Среди дискуссионных понятий, характеризующих деятельность государства, значительный интерес представляет дефиниция «поддержка», которая в последние годы получила широкое распространение в связи с острой актуальностью проблемы новой индустриализации. В настоящей статье сделана попытка расширить толкование данного понятия в общесистемном приложении и в приложении к промышленной сфере. Государственная поддержка рассматривается как государственная функция, процесс и подсистема государственного управления, основными структурными составляющими которой выступают два диалектически взаимосвязанных компонента: базис – материальная часть государственной поддержки, имеющая ресурсную природу, и надстройка, в качестве которой выступают различные виды политик и их комбинаций (экономической, социальной, научно-технической и т.п.). Эти два компонента объединяются воедино документами национального стратегического планирования.

Ключевые слова: государственная поддержка, сфера государственной поддержки, промышленность, политика, функция, система, базис, надстройка.

Definition of the «State support» and its specific application to the industry

A. Chernyshev,

Postgraduate student of the Department of International Economic Relations and Foreign Economic Ties, MGIMO University; Sberbank of Russia Moscow State Institute of International Relations (University) of the MFA of Russia

In order to discuss the concepts of the state activities, it is vital to understand the definition of «support», which has become widely spread due to the rising importance of the new industrialization problem. The article presents an attempt to broaden the interpretation of this definition from the system-wide and industrialization perspective. State support is seen as a government function, process, and subsystem of state management, the main structural components of which are the two dialectically interdependent components. They are the basis - the material resource-based part of the state support and the superstructure, which is represented by different policies and their combinations (economic, social, scientific, etc.). These two components are combined together by national strategic planning documents.

Key words: state support, state support sphere, industry, policy, function, system, superstructure.

Термин «поддержка» широко используются в многочисленных правовых документах в составе разнообразных понятийных конструкций. Рассмотрение сущности феномена «государственная поддержка» целесообразно начать с понятий «государственная политика» и «промышленная политика», которые с ним связаны и отражают его политическое содержание.

Промышленная политика (ПП). ПП является важнейшей составной частью государственной политики и системы государственного регулирования экономики. В известной работе¹ С.С. Сулакшина используется определение государственной политики как системы целей и ценностей, государственно-управленческих мер, решений и действий, оформленных соответствующими нормативно-правовыми актами и программами, направленными на реализацию поставленных целей.

ПП по своей специфике воздействует одновременно на множество взаимосвязанных показателей ее объектов и, таким образом, является неопределенно-многоцелевой. Это затрудняет формулировку понятия и дифференциацию ее влияния на отдельные показатели. Для более глубокого понимания сущности ПП рассмотрим основные подходы различных авторов к трактовке этого сложного и многообразного понятия.

В публикациях Данилова И.П.², Антонюк И.С.³, Руденко В.В.⁴ и Яншиной М.Н.⁵ рассмотрены различные аспекты ПП, такие как сущность, цели и задачи, определение понятия ПП и др. Приведенные данные позволили автору сделать следующие обобщения.

1. Теоретические, методические и практические основы ПП чрезвычайно актуальны как объекты исследования.

2. Определения затрагивают существенные стороны понятия ПП, однако некоторым из них недостает целостности и научности.

3. Существует значительное количество квазисинонимов ПП, таких как «структурная политика», «политика промышленного развития», «политика поддержки промышленности» и др., что свидетельствует о необходимости уточнения этого термина.

4. Ряд определений ПП построен по упрощенной схеме как комплекс поддержки промышленности» и др., что свидетельствует о необходимости уточнения этого термина.

4. Ряд определений ПП построен по упрощенной схеме как комплекс мероприятий (мер) разного уровня, направленных на достижение определенных целей.

В нижеприведенных документах даны официальные определения ПП:

1 Сулакшин С.С., Погорелко М.Ю., Репин И.В. Источники и основания государственных политик в России. Монография – М.: Научный эксперт, 2010. – 224 с. (с.7).

2 Данилов И.П., Михайлова С.Ю., Морозова Н.В. Промышленная политика: российский опыт обобщения результатов научного поиска // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 4. – С.46-49.

3 Антонюк В.С., Вансович Э.Р. Теоретические, методологические и методические основы структурной политики субъектов РФ // Экономика региона. 2013. – № 1. С.20-32.

4 Руденко В.В. и Швердяева А.А. Семантическая сущность категории «промышленная политика» // TetraEconomicus. – 2013. – Т. 11. – № 3-2. – С. 28-30.

5 Яншина М.Н. Плуралистическая основа понятия «промышленная политика» // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 1. – С. 168-173.

• документ ЕССА⁶: современная ПП – это «новая политика промышленного развития, в рамках которой сектор промышленности рассматривается как организация стратегического управления человеческими компетенциями и техническими возможностями»⁷;

• Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в РФ»: ПП – это комплекс «правовых, экономических, организационных, образовательных, информационных, социально-инфраструктурных и иных мер государственного воздействия на промышленную деятельность, направленных на развитие промышленного потенциала РФ, обеспечение производства конкурентоспособной продукции, сбалансированное и стабильное развитие промышленности в целях социально-экономического развития и обеспечения безопасности РФ»;

• Торгово-промышленная палата РФ⁸: ПП – это «согласованная система законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений и мер, позволяющих управлять развитием промышленности в стране в соответствии с поставленными целями такого развития».

Углубленные и расширенные определения ПП, которые отличаются от приведенных выше официальных трактовок научной строгостью, даны академиком РАН А.И. Татаркиным⁹ и профессором МГУ С.С. Губановым¹⁰. Эти определения поддерживаются автором и выделены из всех других как содержащие плодотворные идеи для понимания сущности государственной поддержки.

Государственная поддержка (ГП). Во многих приложениях ПП опирается на ГП, которая относится к числу мало исследованных экономико-правовых понятий. Правовое обоснование ГП находит отражение в Конституции РФ (см. Комментарий КС Суда РФ к статье 8 Конституции РФ¹¹), Федеральном конституционном законе № 2-ФЗ от 17.12.1997 «О Правительстве РФ» (табл. 1), ФЗ № 488 от 31.12.2014 «О промышленной политике в РФ» и других правовых документах.

Приведем определения ГП, которые используют ЕС и ОЭСР.

Евросоюз придерживается строгой конкурентной политики относительно участия государства в функционировании рынка. Государственная помощь в ЕС, как правило, запрещается, но полностью не исключается. В ЕС помощь считается государственной если удовлетворяет четырем классификационным признакам. Помощь должна:

• быть оказана из государственных источников – прямо или косвенно;

6 ЕССА – Европейская ассоциация корпоративной безопасности.

7 International handbook on industrial policy / Ed. by P. Bianchi and S. Labory. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006.

8 Торгово-промышленная палата РФ. URL: <http://www.tpprf.ru>.

9 Татаркин А.И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Вестник Челябинского государственного университета. Теория и методология. 2008. – № 19. – С.5-17.

10 Губанов С. Промышленная политика и государство // Экономист. – 2004. – №7.

11 Комментарий к статье 8 Конституции РФ. URL: <http://constrf.ru/razdel-1/glava-1/st-8-krf>.

Таблица 1

Полномочия Правительства РФ по регулированию и поддержке

Статья	Полномочия Правительства РФ
Ст. 13. Общие полномочия Правительства РФ	- осуществляет регулирование в социально-экономической сфере; - формирует федеральные целевые программы и обеспечивает их реализацию
Ст. 14. Полномочия Правительства РФ в сфере экономики	- осуществляет регулирование экономических процессов; прогнозирует социально-экономическое развитие РФ, разрабатывает и осуществляет программы развития приоритетных отраслей экономики; - вырабатывает государственную структурную и инвестиционную политику и принимает меры по ее реализации; - разрабатывает и реализует государственную политику в сфере международного экономического, финансового, инвестиционного сотрудничества
Ст. 17. Полномочия Правительства РФ в сфере науки, культуры, образования	- разрабатывает и осуществляет меры государственной поддержки развития науки; - обеспечивает государственную поддержку фундаментальной науки, имеющих общегосударственное значение приоритетных направлений прикладной науки; - обеспечивает проведение единой государственной политики в области образования, определяет основные направления развития и совершенствования общего и профессионального образования

- обеспечить ее получателю экономическое преимущество;
- содействовать предприятиям в производстве определенных товаров;
- исказить конкуренцию или иметь для этого потенциал.

ГП считается необходимой и оправданной, если она позволяет преодолеть трудности рынка, при этом полученные преимущества гарантировано перекрывают любые отрицательные эффекты, влияющие на конкуренцию¹. Статьи 87(2) и 87(3) Амстердамского Договора предусматривают ряд исключений, в числе которых помощь, предоставленная: на возмещение ущерба, возникшего вследствие экологических катастроф или чрезвычайных ситуаций; развитие отдельных районов и регионов, которые нуждаются в такой помощи; выполнение важных проектов в общих интересах ЕС или исправление серьезных экономических проблем одного из государств-членов и ряд других.

В настоящее время Европейская комиссия не считает помощью относительно небольшие по объему государственные субсидии (до 200 тыс. евро на три года) в связи с их малым влиянием на конкуренцию.

Достаточно своеобразен подход к ГП в странах-участниках ОЭСР². Требования к отчетности всех участников ОЭСР о проведенной ГП содержатся в брошюре «Промышленные субсидии: Пособие по отчетности» (Industrial Subsidies: A Reporting Manual). В ней промышленные субсидии определены как: «конкретные прямые и косвенные меры финансовой поддержки цен-

тральных и близких к ним правительств в пользу обрабатывающей промышленности, которые представляются собой прямые госрасходы» (OECD, 1995, с. 14). Прямая помощь включает такие меры, как налоговые льготы и вливание акционерного капитала, а косвенная помощь включает поддержку НИОКР, технологических услуг фирмам-производителям, а также государственных закупок промышленных товаров (в том числе в сфере ОПК). ОЭСР также просит докладывать о субсидиях в непроизводственные отрасли, которые могут оказывать влияние на производственный сектор. Это делает сферу деятельности ОЭСР шире, чем Европейской комиссии, которая следит только за государственной поддержкой обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства.

Таким образом, ГП в ЕС и ОЭСР трактуются как конкретная финансовая помощь, безотносительно к политике, очевидно полагая, что получатель сам изберет наиболее эффективные способы ее использования.

Дадим несколько определений ГП российскими авторами.

П.В. Ковалев определяет ГП как совокупность мер по стабилизации (закреплению) и сохранению определенного устойчивого состояния (положения) общественных отношений в целях предоставления субъектам гарантированного государственного обеспечения для дальнейшего развития либо функционирования³.

Применительно к сельскому хозяйству В.М. Рожнов определяет ГП как систему организационно-экономических и финансовых мероприятий, обеспечивающую возможности эффективного ведения расширенного воспроизводства, а также предоставляющую конкурентные

1 См.: State Aid Law. European Regional Development Fund Guidance Note for Grant Recipients. Department for Communities and Local Government. EU European Regional Development Fund. 2015.

2 Conceptualising State AID in the European Union (NB. Draft version only; comments very welcome). Paper prepared for the ECSA Biennial Conference University of Washington, Seattle, USA 1997.

3 Ковалев П.В. Государственная поддержка в современной России (общеправовые прикладные аспекты). Автореф дис. ... к.ю.н. Спец 12.00.01. Нижний Новгород. – 2004. С.11.

преимущества отечественным производителям сельскохозяйственной продукции¹.

Официальная формулировка ГП приводится в Федеральном законе от 21.07.2011 № 254-ФЗ, согласно которому «государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется в целях модернизации российской экономики и определяется как совокупность мер, принимаемых органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ в соответствии с законодательством РФ и законодательством субъектов Российской Федерации в целях создания необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность»².

В этом определении ГП содержит два компонента: первый – совокупность мер государственной власти, который является элементом политики в явной форме, и второй – создание экономических условий³, под которыми, вероятно, подразумеваются льготные условия ресурсной поддержки за счет государства. Вторым компонентом представлен в неявной форме.

Уточнение понятий ПП и ГП. Основаниями для такого уточнения послужили два обстоятельства. Рассматривая формы правовых и политических документов, определяющих направления государственных политик в России, С.С. Сулакшин формулирует дефиницию политики как декларативный программный документ, отражающий основные нормы, принципы и направления деятельности по осуществлению функций государства в определенной сфере общественных отношений⁴. И поскольку эти документы являются декларативными, С.С. Сулакшин справедливо обратил внимание на тот факт, что непонятна их необходимость для практики⁵. Вероятно, имелось в виду, что для оживления политик недостает материального фактора в виде ресурсов.

С другой стороны, как уже отмечалось, ГП в западном понимании обозначает именно помощь (government aid), а не поддержку, хотя возможен и такой вариант перевода. Можно предположить, что это обстоятельство послужило основанием необоснованной синонимичности этих двух понятий (подмена одного понятия другим). На это указывал также А.И. Татаркин в статье «Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России» (2008)⁶, отмечая, что в отечественной эконо-

мике ПП стала трактоваться как «государственная поддержка промышленности».

В итоге важно подчеркнуть, что ПП и различные ее направления – это прежде всего программные планы действий в виде управленческих документов высокого ранга⁷, которые, на наш взгляд, можно трактовать как целенаправленное знание и своеобразную «политическую технологию» достижения поставленных целей новой индустриализации.

Авторским тезисом, характеризующим роль ГП в народном хозяйстве, является следующее утверждение. Имеются веские основания вести речь о ГП как о государственной универсальной функции различной направленности и как о сфере государственной поддержки многочисленных объектов и субъектов государства.

Как отмечено в публикации⁸, государство не решает проблемы, а создает и поддерживает в работоспособном состоянии правовые, политические, экономические и организационные условия для реализации проектов в рамках соответствующей политики. Уже в таком подходе просматривается системная и универсальная роль поддержки как в масштабе государственной политики, так и в приложении к различным функциям государства⁹.

Чрезвычайно велика роль ГП в социальной, экономической, внешнеэкономической и оборонной функциях в решении задач модернизации гражданской промышленности. Термин «поддержка» широко употребляется как органами законодательной и исполнительной государственной власти, так и учеными в многочисленных научных публикациях. О востребованности поддержки как функции косвенно говорит тот факт, что термин «поддержка» используется в сочетании с названиями многочисленных объектов поддержки и субъектов предпринимательской деятельности, функций, направлений, сфер человеческой деятельности (социально-культурная сфера, наука, искусство, физическая культура, медицина и др.), секторов и отраслей экономики (социальная поддержка, с/х-во, промышленность, ВПК, АПК, автопром, авиация и др.), малого бизнеса, регионов, моногородов, платежеспособности населения, экспорта, конкурентоспособности, отдельных показателей (конкурентоспособности, роста, развития), институтов (банков, фондов и др.), модернизации, инновационного развития, информационных технологий, проектов в различных сферах.

Востребованность ГП в многочисленных сферах народного хозяйства как средства решения широкого круга задач в самых разнообразных ситуациях свидетельствует о системности государственной поддержки как экономического феномена и универсальности его функций как инструмента. Можно также утверждать, что ГП является

1 Рожнов В.М. Государственная поддержка инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве в условиях ВТО: автореф. дис. ... д.э. н.: 08.00.05. – Москва, 2015. – С.17.

2 См.: Федеральный закон от 07.05.2013 № 93-ФЗ. Глава IV.1. Государственная поддержка инновационной деятельности. Статья 16.1, п.2.

3 Экономические условия трактуются как наличие и доступность денежных ресурсов, уровень доходов на инвестированный капитал, а также величина заемных средств, к которым готовы обратиться предприниматели для финансирования своих деловых операций и которые готовы предоставить им кредитные учреждения. См. Максимцова М.М., Горфинкеля В.Я. Менеджмент малого бизнеса. М.: Вузовский учебник. 2007. – 269 с.

4 Там же. С. 67, 68.

5 В последнее время этот вид программных документов используется крайне редко из-за своей схожести с доктринами, концепциями, стратегиями и рядом программ.

6 Татаркин А.И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Вестник Челябинского государственного университета. – 2008. – №19. – С.5-17.

7 Методология подготовки и реализации таких документов подробно изложена в трудах Сулакшина С.С. с соавторами «Источники и основания государственных политик в России» (2010) и Якунина В.И. с соавторами «Российские доктрины как акты государственного управления» (2006).

8 Государство как управляющая система. URL: <http://webarhived.ru/page-244.html>.

9 Как известно, к внутренним функциям государства относятся экономическая, политическая, социальная, нормативно-правовая, экологическая; к внешним функциям – оборонная, внешнеэкономическая, сотрудничество в решении глобальных проблем и ряд других.

функцией государства и тем самым играет в его политике фундаментальную роль. Дополнительным аргументом в пользу этого утверждения является то, что ГП отвечает характерным признакам государственных функций¹:

- представляет собой административную категорию, реализующуюся в определенных правовых формах.
- является устойчивой предметной деятельностью в важнейших сферах общественной жизни;
- носит комплексный универсальный характер и по характеру субъект-объектных отношений ГП может быть эффективным инструментом в составе различных политик;
- способствует практическому решению наиболее важных государственных задач внутренней политики, а также стратегических задач, возникающих в определенный исторический период;
- используется на различных уровнях политики – международной, общегосударственная, региональная, местная.

ГП может выступать как комплексная система (или подсистема) в сложных системах более высокого уровня. Элементами такой системы являются взаимосвязанные субъекты и объекты, инструменты и механизмы бюджетной, налоговой, торговой, научно-технической, структурно-инвестиционной, внешнеэкономической и других политик. В качестве комплексного системообразующего фактора такой системы поддержки выступает капитал, а также субъективный фактор государства, который, в свою очередь, является продуктом объективного фактора международной конкуренции (выживания), определяющим жизнеспособность страны и соответственно государства. При использовании программно-целевого метода управления системообразующим элементом ГП может быть инвестиционный проект, который определяет субъекты и объекты ГП, другие элементы системы и их возможные связи, условия финансирования и его формы, инструменты и механизмы ГП, временные и территориальные рамки и др. условия его осуществления.

Важными достоинствами и эффектами ГП являются:

- результативность, особенно в форс-мажорных обстоятельствах – системных кризисах, трансформационных периодах, периодах послевоенного восстановления и др. В этих критических ситуациях государство является единственным субъектом, способным определить приоритетные направления, изыскать и сконцентрировать необходимые ресурсы поддержки на нужных направлениях, обеспечить контроль осуществления процесса поддержки;
- ускорение процессов модернизации, что важно в реализации догоняющих и опережающих стратегий;
- возможность реализации масштабных стратегических проектов в различных сферах;
- относительная независимость от внешних факторов;
- выполнение неотложных приоритетных задач и целей государства на ответственных этапах развития.

На основе анализа приведенных аргументов предлагается ввести в экономическую терминологию понятие

«сфера государственной поддержки» (далее – сфера ГП). Это словосочетание заимствовано из доклада Минфина России «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета» (см. Раздел 6, с. 70)².

Государственную поддержку в этой сфере автор определяет как государственную функцию, процесс и подсистему в составе системы государственного управления, регулирования и политики, основными структурными составляющими которой выступают два диалектически взаимосвязанных компонента: базис – материальная часть государственной поддержки, имеющая ресурсную природу в различных ее формах и комбинациях, и надстройка, в качестве которой выступают различные виды целевых политик их комбинаций (экономической, социальной, научно-технической и т.п.), а также правовые основы их закрепления. Эти два компонента объединяются воедино документами национального стратегического планирования³.

Соотношение базиса и надстройки является ключевым в материалистической теории. Базис ГП, по сути имеющий преимущественно инвестиционную финансовую природу, интегрально характеризует состояние системы производственных отношений (отношений собственности, обмена, распределения), соответствующих уровню развития производительных сил, и определяет характер и содержание надстройки, а надстройка, в свою очередь, трансформируясь под влиянием базиса, оказывает на нее корректирующее воздействие.

Как отмечает Татаркин А.И., структурный уровень целостности поддерживается характером и полнотой внешних связей системы⁴, обуславливающих возможность ее функционирования в рамках более крупной системы. В этой связи принципиально важным диалектическим признаком ГП является наличие внутреннего противоречия между структурными составляющими и задачами целого в рамках более крупной системы государственного управления и регулирования, подсистемой которой является ГП. Возникающая в процессе развития такая структурная рассогласованность может оказывать в зависимости от внешних и внутренних факторов разнонаправленное влияние (положительное либо отрицательное) на функционирование системы.

Сущность политического элемента ГП заключается в ведущей (лидерской) роли государства, которое конституционно и функционально обязано создавать программные планы действий в виде управленческих документов высокого ранга, содержащие правовое и концептуальное обоснование политик, целенаправленный выбор приоритетных направлений развития, объектов и их конкурентных преимуществ, ответственных субъектов деятельности разного уровня и форм

2 Доклад Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета. М. – 2015. URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_Ob_osnovnykh_napravleniyakh_povysheniya_effektivnosti_raskhodov_federalnogo_budzheta.pdf.

3 Правовая трактовка этих документов содержится в Федеральном законе от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

4 Татаркин А.И. Системный подход к рыночным преобразованиям экономического базиса России // Бизнес, менеджмент и право. – 2005. – №3.

1 Иванов А.А., Иванов В.П. Теория государства и права. М.: Юнити-Дана, 2007. – 303 с.

собственности, выявление необходимых потенциалов, а также определение размера, форм и инструментов эффективной ресурсной поддержки и воплощать их в практику с помощью ресурсов ГП.

Экономической сущностью ГП в приложении к производственной сфере является создание за счет ресурсного и управленческого организационно-правового потенциалов государства дополнительных к рыночным конкурентным условиям существенных конкурентных преимуществ и привилегированных условий для осознанно отобранных приоритетных важнейших объектов, потенциально способных обеспечить позитивное влияние на прогрессивное социально значимое развитие национальной экономики на всех ее уровнях и укрепление национальной безопасности.

Структурная схема ГП промышленности представлена на рис. 1. Схема определяет место ГП промышленности в сфере ГП и в системе государственного управления, включает основные элементы ГП промышленности,

субъекты, объекты, структуры базиса и надстройки, а также документы планирования и этап реализации. Область схемы «Субъекты» включает элемент «субъекты деятельности в сфере промышленности», который включает кроме государственных организаций также организации, через посредство которых государство может осуществлять ГП, включая частный бизнес и общество.

Другой элемент этой области «Участники стратегического планирования» по содержанию соответствует статье 9 Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ».

Принципы ГП автор делит на три группы, относящиеся к ее:

1) Базису: необходимость и достаточность; экономность и результативность; концентрация финансовых ресурсов на приоритетных направлениях; доступность на всех стадии реализации программ и проектов; самостоятельность региональных и местных органов власти в выборе методов и средств проведения политики;

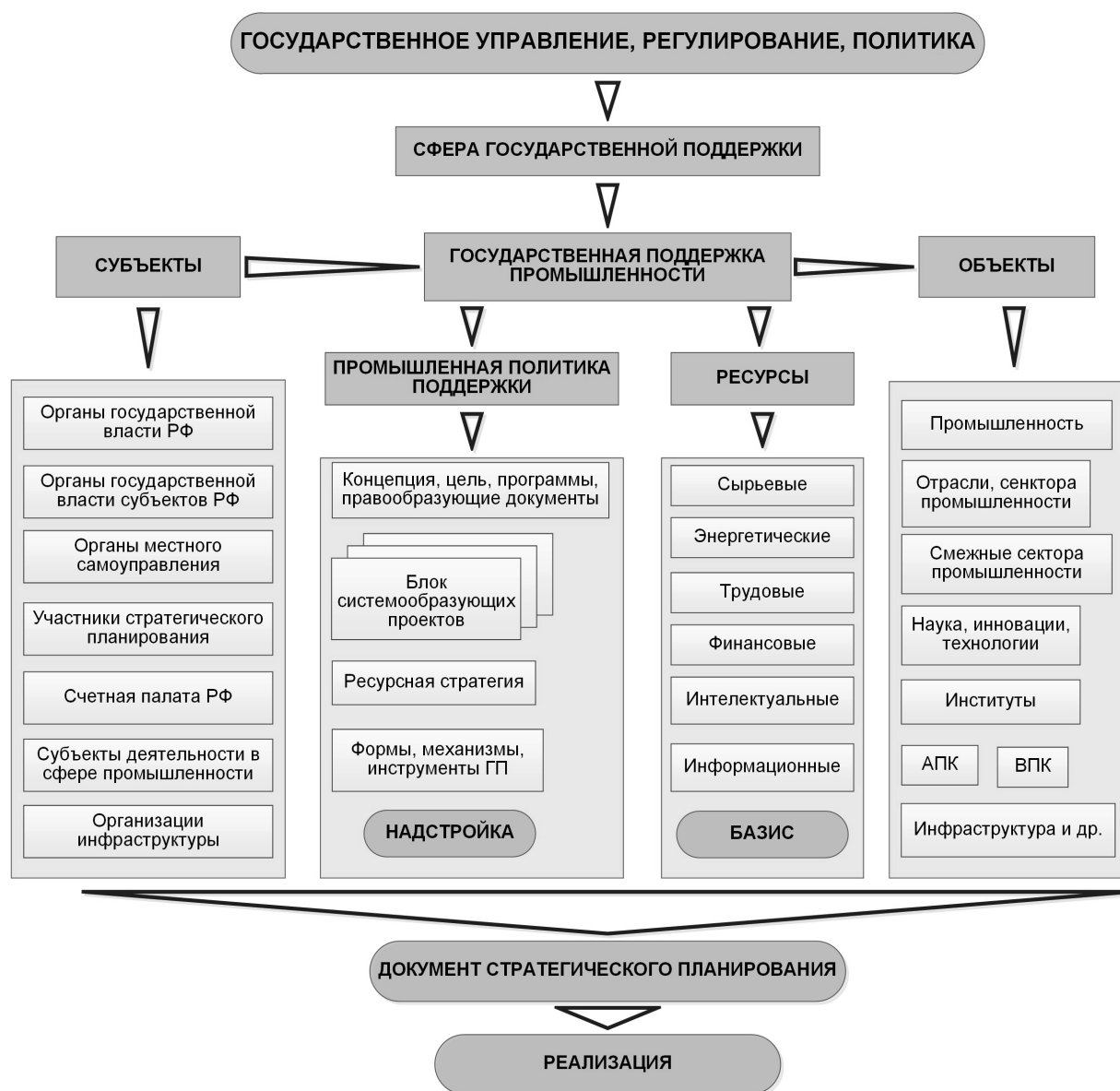


РИС. 1. Структура государственной поддержки промышленности
 Источник: авторская разработка

2) надстройке: легитимность, гласность и открытость; опережающее развитие инновационной инфраструктуры; соблюдения баланса интересов общества, бизнеса и государства; согласованности политики на всех уровнях власти; соответствие прогрессивному технологическому укладу; измеримость целей при планировании и после реализации;

3) системе ГП в целом: приоритетность объектов; системность и комплексность; программно-целевой подход; целевой характер использования средств; приоритетное использование рыночных инструментов; поощрение частной инициативы; результативность и эффективность; публичность оказания государственной поддержки.

ГП может осуществляться в формах:

- льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей; образовательных услуг, информационной поддержки, консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации;
- формирования спроса на инновационную продукцию;
- финансового обеспечения (в том числе субсидии, гранты, кредиты, займы, гарантии, взносы в уставный капитал); поддержки экспорта;
- реализации целевых программ, подпрограмм и проведения мероприятий в рамках государственных программ Российской Федерации;
- обеспечения инфраструктуры, и в других формах, не противоречащих законодательству РФ.

В заключение раздела дадим определение ГП промышленности.

Государственная поддержка промышленности является системообразующей частью сферы ГП и представляет собой систему осуществляемых в соответствии с национальной стратегией и в рамках государственной политики воздействий, направленных на создание за счет ресурсного обеспечения дополнительных к рыночным существенных конкурентных преимуществ и привилегированных условий приоритетным направлениям развития и потенциально перспективным субъектам производственной деятельности, с целью обеспечения на базе современного технологического уклада расширенного воспроизводства востребованной внутренним и внешним рынками конкурентоспособной продукции в интересах благосостояния общества, суверенитета и безопасности страны.

Литература

1. Антонюк В.С., Вансович Э.Р. Теоретические, методологические и методические основы структурной политики субъектов РФ // Экономика региона. 2013. – № 1. С. 20–32.
2. Государство как управляющая система. URL: <http://webarhived.ru/page-244.html>.
3. Губанов С. Промышленная политика и государство // Экономист. – 2004. – № 7.
4. Данилов И.П., Михайлова С.Ю., Морозова Н.В. Промышленная политика: российский опыт обобщения результатов научного поиска // Вестник экономики, права и социологии. – 2014. – № 4. – С. 46–49.
5. Доклад. Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета. М. – 2015. URL: http://minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_Ob_osnovnykh_napravleniyakh_povysheniya_effektivnosti_raskhodov_federalnogo_budzheta.pdf.
6. Иванов А.А., Иванов В.П. Теория государства и права. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 303 с.
7. Ковалев П.В. Государственная поддержка в современной России (общеправовые прикладные аспекты). Автореф. дис. ... к. ю. н. Спец. 12.00.01. Нижний Новгород. – 2004. С. 11.
8. Комментарий к Статье 8 Конституции РФ. URL: <http://constrf.ru/razdel-1/glava-1/st-8-krf>.
9. Рожнов В.М. Государственная поддержка инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве в условиях ВТО: автореф. Дис. д.э.наук: 08.00.05. – Москва, 2015. – С. 17.
10. Руденко В.В. и Швердяева А.А. «Семантическая сущность категории «промышленная политика» // TerraEconomicus. – 2013. – Т. 11. – № 3–2. – С. 28–30.
11. State Aid Law. European Regional Development Fund Guidance Note for Grant Recipients. Department for Communities and Local Government. EU European Regional Development Fund. 2015.
12. Федеральный закон от 07.05.2013 N 93-ФЗ. Глава IV.1. Государственная поддержка инновационной деятельности. Статья 16.1, п. 2.
13. Сулакшин С.С., Погорелко М.Ю., Репин И.В. Источники и основания государственных политик в России: монография. – М.: Научный эксперт, 2010. – 224 с. (с. 7).
14. Татаркин А.И. Промышленная политика как основа системной модернизации экономики России // Вестник Челябинского государственного университета. Теория и методология. 2008. – № 19. – С. 5–17.
15. Татаркин А.И. Системный подход к рыночным преобразованиям экономического базиса России // Бизнес, менеджмент и право. 2005. – № 3.
16. Торгово-промышленная палата РФ. URL: <http://www.tpprf.ru>.
17. Яньшина М.Н. Плюралистическая основа понятия «промышленная политика» // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 1. – С. 168–173.
18. Conceptualising State AID in the European Union (NB. Draft version only; comments very welcome). Paper prepared for the ECSA Biennial Conference University of Washington, Seattle, USA 1997.
19. International handbook on industrial policy / Ed. by P. Bianchi and S. Labory. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2006.

Исследование банковского сектора в Севастополе

И. Журавлева,

к. э. н., доцент кафедры менеджмента, туризма и гостиничного бизнеса, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», Севастопольский филиал,

Г. Косова,

к. т. н., доцент кафедры экономики и финансов, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Севастопольский филиал,

И. Куприянова,

к. э. н., доцент кафедры экономики и финансов, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Севастопольский филиал

В статье представлены результаты мониторинга банковского сектора в городе федерального значения Севастополе, проводившегося в 2014–2015 гг. Установлено, что банки представляют ограниченный набор банковских кредитных продуктов, процентные ставки по потребительским кредитам завышены, потребителям в банковских офисах предоставляется искаженная информация. Со стороны потребителей выявлено недоверие к банковскому сектору.

Ключевые слова: банковский сектор, банковская система, кредитные продукты, процентная ставка, Севастополь.

The research of the banking sector in the Sevastopol

I. Zhuravleva,

candidate of economic sciences, docent of the Department of Management, Tourism and Hospitality, Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol branch,

G. Kosova,

candidate of technical sciences, docent of the Department of Economics and Finance, Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol branch,

I. Kupriyanova,

candidate of economic sciences, docent of the Department of Economics and Finance, Plekhanov Russian University of Economics, Sevastopol branch

The article presents the results of the research of the banking sector in Sevastopol. It was found that the banks are a limited the set of bank credit products, bank interest rates on consumer credits are too high, bank customers get the distorted information from bank managers. And bank consumers are dissatisfied with the banking sector.

Keywords: banking, banking system, credit products, interest rate, Sevastopol.

Постановка проблемы. В условиях интеграции Республики Крым и города федерального значения Севастополя в состав Российской Федерации возникают вопросы о перспективах и направленности развития данных субъектов Федерации, их экономических приоритетах и «специализации» в национальной экономике. Учитывая уникальность сложившихся условий, актуально и необходимо исследование становления, развития и динамики текущего состояния, существующей специфики и перспектив развития структуры банковского сектора. Происходящие сегодня процессы представляют интерес для Банка России, Правительства Республики Крым, Правительства города Севастополя, государственных учреждений, научных, общественных организаций и населения Крымского федерального округа.

Цель исследования. Изучение специфики функционирования банковского сектора и доступности банковских кредитных продуктов в Республике Крым и городе Севастополе.

Методика исследования. В период 2014–2015 гг. осуществлялся мониторинг деятельности банков на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя. В рамках мониторинга анализировалось текущее состояние и перспективы развития банковских услуг. Авторами проведен анализ изменения структуры банковского сектора, исследована динамика ее адаптации к переходным условиям, проведен сравнительный анализ банковских сетей игроков рынка банковских услуг и проведена оценка доступности банковских кредитных продуктов для населения Крымского федерального округа. Сбор и анализ первичной статистической информации осуществлялся в соответствии с программой статистического наблюдения. Способ статистического наблюдения — сплошное наблюдение. Сбор информации для последующей оценки доступности банковских кредитных продуктов осуществлялся в рамках включенного личного стандартизированного наблюдения и очного анкетирования. В анкетировании приняло участие 780 респондентов. Данные для оценки кредитных продуктов собраны методом тайного покупателя и посредством анализа данных на официальных сайтах и информационных стендах в банковских офисах.

Основной материал исследования. Модификация банковского сектора в Республике Крым и Севастополе представляет собой уникальное явление, равно которому нет на постсоветском пространстве. Многочисленные банки и их структурные элементы должны были полностью изменить формат своей работы. До конца

переходного периода им разрешалось функционировать без получения лицензии Банка России при выполнении следующих условий:

- в пятнадцатидневный срок после вступления в силу пакета законов предоставить уведомление о продолжении своей работы, реестр обязательств перед вкладчиками и кредиторами и отчетность по деятельности;
- в тридцатидневный срок представить информацию об учредительных документах, руководителях, основных акционерах.

Банки, не прошедшие регистрацию в соответствии с российским законодательством, должны были прекратить свою деятельность по истечении переходного периода.

Функционирование банков на территории Республики Крым и Севастополя осложнилось не только специфической переходного периода и санкциями со стороны США и стран Европы, но и макроэкономическими условиями, сложившимися в Российской Федерации.

Банковской системе РФ не удалось избежать кризиса, и она столкнулась с серьезной рецессией. Стагнация банковского рынка сопровождается стремительным ухудшением качества кредитного портфеля (табл. 1).

В сложных условиях банковской рецессии и внешних санкций пришлось работать банкам на территории Крымского федерального округа. В ходе исследования развития банковского сектора в городе Севастополе в период 2014–2015 гг. получены следующие результаты.

По состоянию на 01.10.2015 на территории города федерального значения Севастополь действовали 1 региональная кредитная организация; 5 филиалов иногородних кредитных организаций, головные организации которых находятся в других регионах; 9 дополнительных офисов; 101 операционный офис (в том числе 3 кредитные организации, у которых отозваны лицензии); 13 кредитно-кассовых офисов (в том числе 1 кредитной организации, у которой отозвана лицензия); 21 операционная касса вне кассового узла (в том числе 1 кредитной организации, у которой отозвана лицензия). За 9 месяцев 2015 года структура банковского сектора города претерпела ряд изменений (табл. 2).

В составе небанковских финансовых организаций (далее – НФО), действовавших на территории города Севастополя, наибольший удельный вес приходился на кредитные потребительские кооперативы и микрофинансовые организации (табл. 3).

На территории Севастополя фактически осуществляли деятельность НФО из 8 регионов Российской Федерации

Таблица 1

Изменение кредитного портфеля банков РФ (по данным [3; 4]), проценты

Показатели	01.08.2015	2014 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.
Достаточность капитала	13,0	12,5	13,5	13,7	14,7
Доля ссуд 4 и 5 категории в кредитном портфеле	8,2	6,7	6,0	6,0	6,6
Рентабельность активов	0,2	0,9	1,9	2,3	2,4
Рентабельность капитала	1,4	7,9	15,2	18,2	16,6

Таблица 2

Структурные изменения банковского сектора Севастополя (авторы по данным [2; 4] и Отделения Банка России по г. Севастополю)

№	Наименование показателя	01.01. 2015	01.10. 2015	Отклонения к 01.01.2015
1	Действующие кредитные организации	1	1	-
2	Филиалы иногородних кредитных организаций	5	5	-
3	Внутренние структурные подразделения:	128	145	+17
3.1	- дополнительные офисы	8	9	+1
3.2	- операционные офисы	100	101	+1
	в т. ч. кредитной организации региона	6	6	-
3.3	- кредитно-кассовые офисы	10	13	+3
3.4	- операционные кассы вне кассового узла	10	22	+12
	ИТОГО	134	151	+17

Таблица 3

Структура небанковского сектора финансового рынка (авторы по данным [2; 4] и Отделения Банка России по г. Севастополю)

Типы участников финансового рынка	Зарегистрировано на территории г. Севастополя на 01.01.2015	На 01.10.2015			
		Юридические лица, зарегистрированные на территории г. Севастополя		Иногородние юридические лица, представленные на территории г. Севастополя	
		головные организации	структурные подразделения	кол-во юридических лиц	кол-во действующих подразделений
Кредитные потребительские кооперативы	15	18	0	3	3
Микрофинансовые организации	5	7	5	10	21
Ломбарды	8	8	14	2	18
Профессиональные участники	3	3	0	0	0
Страховые компании	1	1	0	4	4
Итого:	32	37	19	19	46

(Санкт-Петербурга, Москвы, Архангельской, Брянской, Оренбургской, Ульяновской, Челябинской областей, Краснодарского края). Помимо одной страховой компании, зарегистрированной на территории Севастополя (АО «СК «Ангарант»), деятельность осуществляли еще четыре страховые компании из других регионов Российской Федерации: две из г. Москвы и две из Республики Крым.

В III квартале 2015 г. в Севастополе объем выданных кредитов возрос по сравнению с предыдущим кварталом. Наиболее высокие темпы прироста показало кредитование физических лиц (табл. 4).

Под «объемом кредитования» понимаются обороты по выдаче кредитов. По сравнению с общероссийскими данными, доля кредитов, выданных в иностранной валюте, оставалась незначительной (10,3 и 0,5% соответственно).

В структуре выданных кредитов значительных изменений не произошло: наибольшая доля кредитов выдавались субъектам малого и среднего

предпринимательства, при этом доля кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям без учета субъектов малого и среднего предпринимательства, остается небольшой. На кредиты физическим лицам приходилось около половины от совокупного объема.

Из общего объема кредитов, выданных в январе – сентябре 2015 г. юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Севастополя, около 60% приходилось на завершение расчетов. Наибольшая доля из кредитов по видам деятельности приходилась на «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (27,5%), «оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» (18,7%) и на «прочие виды деятельности» (27,4%). Небольшая доля кредитов, полученных предприятиями «обрабатывающих производств» (13,7%) и «сельского хозяйства» (11,4%) и «строительства» (1,8%).

Таблица 4

**Динамика объема и состава кредитов,
предоставленных экономическим субъектам банковским сектором Российской Федерации в 2015 г.
(авторы по данным [2; 4] и Отделения Банка России по г. Севастополю), млн рублей**

№	Наименование показателя	Севастополь				Российская Федерация
		I квартал	II квартал	III квартал	Темп прироста, III квартал ко II кварталу, в %	Темп прироста, III квартал ко II кварталу, в %
1	Кредиты, предоставленные экономическим субъектам, всего	845,6	1096,2	1456,2	32,8	9,6
1.1	юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, кроме субъектов малого и среднего бизнеса	12,1	68,4	93,1	36,1	7,9
1.2	субъектам малого и среднего бизнеса	494,6	473,3	604,4	27,7	14,8
1.3	физическим лицам	338,9	549,2	758,6	38,1	13,8

В январе – сентябре 2015 г. каждый пятый ипотечный кредит в Крымском федеральном округе выдавался на территории г. Севастополя (табл. 5).

За III квартал 2015 г. количество выданных в городе Севастополе ипотечных кредитов возросло более чем в 4 раза. Необходимо отметить, что ипотечные кредиты на территории города Севастополя выдавались по более низким процентным ставкам, чем в целом по Крыму.

В целом условия выдачи, процентные ставки и качество информационного сопровождения ипотечного кредита соответствовали общероссийским тенденциям. Среди опрошенных респондентов 20% (156 из 780) готовы обратиться в банки для получения ипотечного кредита. Основным сдерживающим фактором является недоверие к банкам, расположенным на территории Крымского федерального округа.

Уровень развития конкуренции на региональном рынке банковских услуг характеризуется динамикой индексов Херфиндаля-Хиршмана. С начала 2015 г. значения индексов, рассчитанных по данным банка региона и филиалов иногородних банков, уменьшились:

- по активам – с 0,67 до 0,46;
- по кредитам и прочим размещенным средствам, предоставленным нефинансовым организациям-резидентам, – с 0,98 до 0,74;

- по вкладам физических лиц – с 0,45 до 0,36.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана по величине собственных средств (капитала), рассчитанный по банкам региона, составлял 1. Несмотря на уменьшение значений индексов, показатели интенсивности конкуренции свидетельствуют о сохраняющемся высоком уровне концентрации на региональном рынке банковских услуг (значения показателей превышают 0,18). При этом наиболее высокая концентрация и слабая конкуренция в регионе наблюдалась в сфере кредитования нефинансовых организаций-резидентов.

Привлеченные кредитной организацией и филиалами ресурсы по-прежнему преимущественно направлялись в кредитные операции.

По состоянию на 01.10.2015 структура предоставленных банковским сектором Севастополя кредитов по срокам погашения представлена следующими данными: «до востребования» сроком до 30 дней – 50,1%; сроком от 31 дня до 1 года – 5,0%, сроком свыше 1 года – 30,8%. Таким образом, основная сумма средств предоставлена банковскими учреждениями на территории региона в виде кредитов «до востребования» и сроком до 30 дней (в связи с преимущественным формированием кредитного портфеля межбанковскими кредитами). По состоянию на 01.01.2015

Таблица 5

**Основные показатели выданных ипотечных кредитов за январь – сентябрь 2015 г.
(авторы по данным [3])**

Наименование показателя	Севастополь	Крымский федеральный округ	Доля Севастополя в округе, %
Количество выданных кредитов, единиц	21	102	20,6
Объем выданных кредитов, млн рублей	35,5	214,9	16,5
Задолженность по выданным кредитам, по состоянию на конец периода, млн рублей	53,8	297,5	18,1
Средневзвешенный срок кредитования, месяцев	176,8	194,9	-
Средневзвешенная процентная ставка, в %	12,2	12,8	-

основная доля приходилась на кредиты сроком погашения свыше года – 53,6%.

Следует отметить, что анализ показателей банковского сектора на основе отчетности самостоятельной кредитной организации и филиалов не показателен, так как существенный объем операций в Крымском федеральном округе приходился на внутренние структурные подразделения иногородних кредитных организаций (далее – ВСП).

Структура активов и пассивов банковского сектора города Севастополя в разрезе поднадзорных кредитных организаций, филиалов, а также ВСП иногородних банков на 01.01.2015 и 01.10.2015 по результатам опроса кредитных организаций, чьи подразделения действуют в г. Севастополе, представлена в табл. 6.

В структуре операций на рынке банковских услуг между ВСП и региональными операторами произошли некоторые изменения: по состоянию на 01.10.2015 по депозитам физических и юридических лиц наблюдалось снижение на 1,7 и 24,7 п.п. соответственно; по средствам на счетах клиентов и кредитному портфелю – увеличение на 6,9 и 25,8 п.п. соответственно.

Анализ структуры активов и пассивов банковского сектора региона показал, что по состоянию на 2015 г. возросли объемы по основным показателям деятельности: прирост активов/пассивов составил 48,0%, вкладов

населения – 61,6%, задолженности по кредитам – 69,2%.

Основным источником ресурсной базы являлись вклады граждан. Размещение средств не отличалось диверсификацией, кредитование оставалось основным направлением деятельности кредитных организаций. В качестве негативных тенденций можно отметить незначительное увеличение доли просроченной ссудной задолженности в кредитном портфеле банковского сектора.

Выраженная тенденция изменения процентных ставок по кредитованию в 2015 г. отсутствовала. Можно отметить, что средний уровень ставок по кредитам физическим лицам в III квартале снизился по сравнению с 2014 г. (табл. 7).

Процентная ставка по потребительским кредитам, предоставляемым на территории Республики Крым и города Севастополя, значительно выше ставки, предлагаемой банками, действующими за пределами Крымского федерального округа. Официальные данные (табл. 7) не отражают действительной ситуации, которая складывается по предлагаемым процентным ставкам на территории Крымского федерального округа.

Озвучиваемая в банковских офисах процентная ставка по потребительскому кредиту без обеспечения варьирует от 21 до 24%. Сложившаяся ставка по потребительским кредитам без обеспечения за пределами

Таблица 6

Структура активов/пассивов банковского сектора города Севастополя (авторы по данным [2]), проценты

Наименование показателя	На 01.01.2015		На 01.10.2015	
	ВСП	Кредитная организация и филиалы	ВСП	Кредитная организация и филиалы
Активы / Пассивы	69,3	30,7	69,6	30,4
Депозиты физических лиц	72,0	28,0	70,3	29,7
Депозиты юридических лиц	70,5	29,5	45,8	54,2
Средства на счетах клиентов	63,8	36,2	70,7	29,3
Кредитный портфель	28,7	71,3	54,5	45,5

Таблица 7

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным физическим лицам в рублях в целом по кредитным организациям (филиалам) (авторы по данным [3; 4]), проценты

Месяц	По кредитам на все сроки		По кредитам до года		По кредитам свыше года	
	кредитные организации	нефинансовые организации	кредитные организации	нефинансовые организации	кредитные организации	нефинансовые организации
Январь	12,0	18,7	12,0	19,8	-	16,8
Февраль	26,9	28,0	12,0	-	27,4	28,0
Март	24,7	19,2	24,1	21,6	24,8	17,3
Апрель	26,4	19,2	24,2	19,0	26,8	19,4
Май	23,3	18,7	24,8	22,3	23,2	16,3
Июнь	22,8	22,4	20,7	22,9	23,6	16,0
Июль	20,5	20,6	24,3	23,1	20,3	20,0
Август	22,1	18,1	23,0	22,8	22,0	16,9
Сентябрь	21,1	20,3	21,1	20,5	21,1	20,1

Республики Крым и города Севастополя составляет от 12 до 17% (например, «Сбербанк России» – 15,9%, «Генбанк» в Севастополе – 22–26%).

Такие кредитные продукты, как «автокредит» и «образовательный кредит», в качестве самостоятельных потребителям не предлагаются, а рассматриваются банками как потребительские нужды в рамках потребительского кредита без обеспечения по ставке 22–24%, что трактуется не в пользу потребителя. Образовательный кредит (7–8%) и автокредит (10–12%) за пределами Крымского федерального округа более выгодны для потребителей.

В 55% офисов и отделений банков, действующих на территории Республики Крым и города Севастополя, полученные от операциониста или консультанта сведения по процентным ставкам (по видам кредитных продуктов), отличались от сведений, представленных на сайтах или информационных стендах банков. Различия варьировали в пределах от 0,05 до 3% (АБ «Россия» заявляет процентную ставку по потребительскому кредиту без обеспечения 16%, по факту добавляет 2% на страхование кредита от годовой суммы кредита, что увеличивает расходы кредитополучателя еще на 2% годовых).

В 96% офисов и отделений банков, действующих на территории Республики Крым и города Севастополя, потенциальным кредитополучателям не были представлены сведения по эффективным ставкам по кредитам.

58% потенциальных потребителей кредитных продуктов среди жителей Республики Крым и города Севастополя проявляют тревожность и недоверие к банкам, действующим на территории Республики Крым и города Севастополя, 35% относятся к деятельности банков нейтрально, 7% – положительно или с энтузиазмом.

Основным факторами формирования недоверия и тревожности у потребителей являются:

- отсутствие «значимости» банка в системе банков Российской Федерации (отсутствие имени, бренда);
- отсутствие «регистрации» банка на территории Республики Крым или города Севастополя;
- наличие противоречивой или недостоверной информации о предоставляемых кредитных продуктах;

- отсутствие у потребителя возможности «пожаловаться».

Одной из главных задач банков является кредитование производства. В условиях крайне низкой кредитной активности и значительных объемах имеющейся просрочки по кредитам в качестве неотложных мер по активизации кредитования можно предложить:

1. Изменение концепции кредитования: стране нужны не стабильные банки и «спокойные» кредиты, а активная деятельность банков в интересах экономического роста.
2. Значительную часть кредитных рисков должно взять на себя государство.
3. Банковский надзор должен способствовать решению экономических проблем, а не тормозить развитие производства.
4. Продлить срок действия антикризисных мер до восстановления экономики.

Перспективы дальнейшего исследования. В рамках полученных данных выявлена очевидная необходимость оценки спроса потребителей в отношении кредитных и депозитных банковских продуктов и исследование качества обслуживания в банках, действующих на территории Республики Крым и города Севастополя.

Литература

1. Приказ Банка России от 04.04.2014 № ОД-561 «О прекращении деятельности обособленных структурных подразделений банков, действующих на территории Республики Крым и (или) на территории города федерального значения Севастополя» // Вестник Банка России. – № 36. – 09.04.2014.
2. Статистический бюллетень Банка России. – М.: Издатель и распространитель: ЗАО «АЭИ «ПРАЙМ»: отпечатано ООО «Типография «Возрождение», 2015. – Вып. 12 (271). – 306 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
5. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/person/credits/learn/>.

Интернет-каталог «Российская периодика»

- **Быстро и надежно**
- **Более 600 изданий:
газет, журналов,
книг, дисков**

www.arpk.org



реклама

Роль микрокредитования в развитии предпринимательства: проблемы и решения

Н. Човган,

*к. э. н., доцент кафедры экономической теории и экономики АПК,
Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина,*

С. Хохлова,

*к. э. н., доцент кафедры теории и практики государственного контроля
факультета государственного управления экономикой ИГСУ, РАНХиГС*

Микрокредитование в глобальном, макроэкономическом понимании является стратегией экономического развития и направлено на финансирование и оказание помощи мелким предприятиям и физическим лицам. Несмотря на то что каждая программа микрокредитования может быть направлена на удовлетворение потребностей различных субъектов малого бизнеса, общая их цель заключается в расширении экономических возможностей частных предпринимателей и физических лиц и содействии доступа к ресурсам, необходимым для их деятельности. Исследование результатов реализации программ микрокредитования демонстрирует положительное влияние на развитие производства, товарооборота и повышение уровня дохода. В среднем предприятия, которые пользуются услугами микрокредитования, повысили уровень доходности на 25–40%. Поэтому можно утверждать, что банковское микрокредитование является перспективным видом бизнеса для российских банков, а также жизненно важным и необходимым для развития субъектов хозяйствования России. Поэтому такое направление банковского кредитования требует дальнейшего исследования и развития. В статье исследованы процессы микрокредитования для представителей малого бизнеса, проведена ретроспектива становления малого бизнеса в мире и России.

Ключевые слова: предпринимательство и малый бизнес, финансовый кризис, банковский сектор, микрокредитование.

The role of microcredit in development of entrepreneurship: problems and solutions

N. Chovgan,

*associate Professor of economic theory and Economics of AIC, PhD in Economics,
Belgorod state agricultural University named after V. Gorin,*

S. Hohlova,

*associate Professor of the theory and practice of state control of the faculty of state management
of the economy to the IGS, candidate of economic Sciences, Ranepa*

Microcredit in the global, macroeconomic understanding is a strategy for economic development and aims at financing and assisting small businesses and individuals. Despite the fact that each micro-credit program can be directed on satisfaction of needs of various small businesses, their General objective is to enhance economic opportunities for private entrepreneurs and individuals and facilitate access to resources necessary for their activities. A study on the impact of microcredit programmes demonstrates a positive impact on the development of production, turnover and income to increase. On average, businesses that use the services of microcredit, increased the level of yield by 25–40%. Therefore, it can be argued that microcredit

banking is a promising kind of business for Russian banks, but also vital and necessary for the development of economic entities of Russia. Therefore, this direction of Bank lending requires further study and development. The article studies the processes of microcredit for small businesses, held a retrospective of small business formation in Russia and the world.

Keywords: entrepreneurship and small business, financial crisis, banking sector, microcredit.

Среди актуальных вопросов становления рыночной модели хозяйствования – надлежащее финансовое обслуживание малого и среднего предпринимательства.

Известно, что субъекты малого бизнеса имеют ограниченные собственные ресурсы. Получить кредиты трудно по многим причинам, среди них – незаинтересованность коммерческих банков в выдаче микрокредитов, сложная процедура принятия банками решений, отсутствие у субъектов малого предпринимательства имущества, которое может быть залогом.

Различные аспекты банковского кредитования малого и среднего бизнеса постоянно находятся в поле зрения отечественной и зарубежной экономической науки. Существенный вклад в разработку теоретических и практических моментов обозначенных проблем внесли В. Заболоцкая, Е. Оломская, В. Бондаренко, О. Куликова, Г. Панаедова и др. [1–3].

Впервые в истории экономической мысли суть предпринимательства как хозяйственной деятельности, направленной на получение дохода, рассмотрел английский экономист и банкир Ричард Кантильон (1680–1734). Именно Кантильон стал первым теоретиком управления предприятием. Изучив хозяйственную роль предпринимателя, он пришел к выводу, что именно данная категория людей является «главным двигателем экономики».

Вслед за Кантильоном собственную теорию предпринимательства и управления производством развил выдающийся французский ученый-экономист Жан-Батист Сей (1767–1832). По его мнению, предприниматель – активный, целеустремленный, образованный, талантливый изобретатель, прогрессивный земледelec, промышленник или смелый деловой человек, готовый идти на риск ради роста богатства.

На основе идей Жана-Батиста Сэя о предпринимателе как новаторе, носителе технического прогресса в 30–40-х г. XX в. известный австрийский теоретик Йозеф Шумпетер (1883–1950) разработал собственную теорию предпринимательства. Именно Й. Шумпетера в мировой экономической мысли считают классиком в изучении этого вопроса.

Предпринимателями И. Шумпетер называет «хозяйственные субъекты, функцией которых является осуществление новых комбинаций и которые выступают его активным элементом». В этом он усматривает «основополагающую функцию», что делает их отличными от других хозяйственных субъектов. Согласно этому тезису Шумпетер считает, что предпринимательская деятельность присуща не только рыночной экономике.

В частности, предприниматель может быть руководителем государственного предприятия в любой общественной формации, землевладельцем или вождем племени, то есть фигура предпринимателя вырисовывается

как неисторическая. В рамках рыночной экономики предприниматель не обязательно должен быть фабрикантом. Предпринимательские функции выполняют также и крестьянин, и ремесленник, и представители свободных профессий разных слоев общества. Но только в условиях рыночной экономики предприниматель «существует как специфическое социальное явление».

Нет сомнения, что лицо предпринимателя является центральным в рыночной экономике. Именно с предпринимательской деятельностью прежде всего связывают прогресс современного общества, динамизм экономической системы. Именно предпринимателю экономическая система обязана прогрессом, осуществлением новой нетрадиционной комбинации факторов производства. Поэтому вполне справедливым является попытка определить роль и функции предпринимателя в современном мире и, в частности, в развитии малого бизнеса, а также раскрыть проблемы финансового обеспечения предпринимательской деятельности.

«Быть предпринимателем, – пишет Й. Шумпетер, – делать не то, что делают другие. Предприниматель разрушает старый традиционный кругооборот ради становления нового, обеспечивающего динамизм экономической системе. Чтобы быть способным к выполнению предпринимательской функции, индивид должен обладать рядом специфических черт, как: острота видения, умение идти вперед в одиночку, иметь инициативу, авторитет, дар предвидения, влияние на других людей». Предприниматель, по Й. Шумпетеру, «революционер в экономике и невольный зачинатель социальной и политической революции» [4].

В современной мировой практике носителем новаторской идеи предстает индивид, который разрабатывает ее самостоятельно или в коллективе единомышленников. Обязательным здесь является условие не ограничиваться только разработкой идеи, а, придав ей коммерческий характер, воплотить в жизнь. Организационные формы предпринимательской деятельности в современной рыночной экономике могут быть очень разные. В экономической отрасли ведущее место занимает деловая фирма, организованная как единоличное предприятие, товарищество (партнерство), корпорация.

Малое предпринимательство – это особая форма экономической активности, которая предполагает:

- ориентацию на достижение коммерческого успеха;
- инновационный и рискованный характер деятельности;
- перспективность, направленность на дальнейшее развитие, расширение масштабов и сферы деятельности;
- свободу и самостоятельность субъектов в принятии управленческих решений и осуществлении бизнеса;

- имущественную ответственность предпринимателей за результаты хозяйствования;
- постоянный характер хозяйственной деятельности, заключение регулярных, а не разовых сделок.

Малое предпринимательство является определенным стилем (типом) хозяйственного поведения, представителям которого свойственны: динамичность, инициативность, предприимчивость, целеустремленность, настойчивость в осуществлении замыслов, творческое отношение к делу, поиск нетрадиционных решений и новых способов действий, готовность к риску, умение управлять, оперативность, ориентация на потребности потребителей и их поведение на рынке, коммуникативность.

Главной целью малых предприятий обычно является получение прибыли, промежуточными целями – наиболее полное удовлетворение потребительского спроса на товары и услуги, укрепление позиций на рынке, обслуживание определенной группы клиентов (сегмента рынка).

Общепризнанные преимущества малого бизнеса – мобильность, способность быстро приспосабливаться к изменениям потребительского спроса, гибкость, рациональная организационная структура предприятия, оперативность освоения выпуска новой продукции малыми партиями, небольшие эксплуатационные расходы.

В России именно представители малого и среднего бизнеса (МСП) играют важную роль в подъеме экономики, поскольку данный сектор быстро адаптируется к внешним условиям. Например, «...на начало 2015 года МСП занимает около 96,1% от всего числа предприятий, а численность занятых в этой сфере на начало 2015 года достигает более 18,021 миллиона человек (или 25% от общего числа в относительном выражении)...» [5]

Малое предпринимательство как самостоятельный и незаменимый элемент рыночной экономики существенно влияет на структурную перестройку в экономике страны, вносит определенный вклад в увеличение общих объемов производства, розничного товарооборота, способствует экономии и рациональному использованию ресурсов, создает благоприятную среду для развития конкуренции и устранения монополизма в осуществлении предпринимательской деятельности, обеспечивает стимулы к инновационным процессам и высокоэффективной работы.

Мировой опыт показывает, что малый и средний бизнес финансируется преимущественно небольшими банковскими учреждениями: земельными банками и сберегательными кассами, банками взаимного кредитования и кооперативными банками, которые специализируются на кредитовании мелких и средних предприятий. Уровень функционирования этих учреждений достаточно высок, они удовлетворяют потребности клиентов в разнообразных финансовых услугах, предлагая не только кредиты и инвестиции, но и финансовый консалтинг (консультации по вопросам финансового менеджмента, маркетинга, бухгалтерского учета) и методическое обеспечение малого и среднего бизнеса [4].

Например, в США функционирует примерно 14 миллионов предприятий малого бизнеса, и большинство из

которых периодически обращаются за кредитами. Порядка 99% всех фирм являются малыми, где сконцентрировано 57% всей рабочей силы и производится около 50% продукции частного сектора. Деятельность таких предприятий является более рискованной, чем больших и хорошо организованных, следовательно, гораздо меньше альтернатив привлечения средств. Исторически данный сектор экономики пользовался микрокредитами, особенностью которого является значительная и эффективная деятельность правительства в лице Администрации по вопросам малого бизнеса (АМБ). С ее созданием предприятия малого бизнеса получили значительно больше шансов взять кредит в банке. О размахе деятельности этой организации свидетельствуют такие факты:

- изначально, среди 15 миллионов рабочих мест, созданных предприятиями малого бизнеса в 1992–1998 гг., 2,3 миллиона получили финансовую поддержку от АМБ;
- в течение 1999 г. банки – участники программ АМБ предоставили кредиты более 45 000 фирм, в том числе более 16 000 кредитов на стартовый капитал;
- консультаций о помощи от АМБ получило более одного миллиона клиентов;

в 1993–2000 гг. АМБ более чем в два раза увеличила объемы выданных гарантий, в то время расходы на содержание уменьшились также в 2 раза. Так, в 1992 г. было предоставлено 7,4 млрд долл. капитала и кредитов при затратах 352 млн долл., в 2000 году — 17 млрд долл. при затратах 146 млн долл.

На протяжении 50 лет деятельность АМБ набирала все больший размах, как по размеру сумм гарантированных кредитов, так и по количеству программ помощи малому бизнесу. На сегодня работа АМБ, кроме предоставления гарантий на кредиты малому бизнесу, включает:

- консультации и проведение обучения по вопросам менеджмента;
- поддержку в получении правительственных контрактов;
- содействие в получении кредитов всем категориям заемщиков, которые имеют определенные трудности в этом вопросе, и предложение кредитов жертвам стихийных бедствий.

В России наблюдается иная ситуация. Крупные банки страны концентрируют у себя больше активов, в том числе за счет предоставленных кредитов и инвестиций. Также они привлекают больше всего средств клиентов, в частности из сферы малого и среднего бизнеса, работая с ними через разветвленную сеть филиалов и отделений [5].

Например, в организационной структуре крупнейших и крупных отечественных банков и их филиалов обязательно есть отделы (или секторы) микрокредитования. Так, Банк «Уралсиб» предоставляет микрокредиты мелким предпринимателям – займы от 500 тыс. руб. до 170 тыс. руб. на развитие частного бизнеса. Соответствующие ссуды предоставляются по упрощенной процедуре – путем заполнения анкеты и подсчета баллов,

что дает возможность принимать решения о кредитовании почти мгновенно. Это так называемые скоринговые системы, которые содержат набор важнейших социально-демографических характеристик заемщика, которые удостоверяют низкую вероятность невозврата кредита [6].

Почти все банки, кредитующие малый и средний бизнес в России, работают в рамках программ международных финансовых организаций. Так, в сотрудничестве с зарубежными банками крупные банки предлагают кредитование предприятий малого и среднего бизнеса на благоприятных условиях: максимальная сумма кредита – 750 000 долларов США, срок кредитования – до 5 лет.

Аналогичная ситуация в регионах, где, несмотря на значительное количество банков средней и малой капитализации, отсутствует специализация на обслуживании малого и среднего бизнеса в региональном масштабе.

Кроме того, при проведении ряда исследований по вопросам выбора форм и видов финансирования малого бизнеса в России, сделаны выводы, что наиболее популярным стали краткосрочные кредиты на срок до 1 года. Данная тенденция обусловлена неопределенностью будущего, высокой стоимостью заемных ресурсов, сжатием спроса вследствие сокращения покупательной способности населения и другие.

Совокупный объем рыночного портфеля по итогам 2015 г. составляет 40,52 трлн рублей, что на 3,68% больше по сравнению с предыдущим годом. Доля субъектов МСП в нем в 2015 г. упала до 11,91%, а сумма задолженности уменьшилась на 289 млрд рублей (или на 5,65% в относительном выражении).

Кредитование крупных компаний занимает наибольшую долю в совокупном рыночном портфеле и составляет 61,84%, что на 3,83 процентных пункта больше по сравнению с 2014 г. С начала года задолженность крупных компаний возросла на 2,39 трлн рублей (с 22,67 трлн руб. до 25,06 трлн руб.) (табл. 1) [6].

Объем выданных кредитов малому и среднему предпринимательству в 2010–2016 гг. в основном показывает ежегодный прирост. Однако последние два года наблюдается отрицательная тенденция объема выданных кредитов. Так, например, за 2014 г. сумма предоставленных кредитов снизилась на 5,63%, а по итогам 2015

г. показала сокращение на 28,26% (с 7,61 трлн руб. до 5,46 трлн руб.). Самым низким по объему выдач оказался 2009 г. – было выдано немного более 3 трлн рублей. В целом за весь рассматриваемый период средний прирост составил 409,5 млрд рублей, а средний темп прироста – 10,48%.

Ситуация в отношении микрокредитования на российском рынке изменилась в 2011 г., когда был принят закон (далее Закон) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», что стало переломным моментом на рынке кредитования. Этот закон позволил микрофинансированию выйти на новый, качественный уровень, а микрофинансовым организациям (МФО) работать в правом регулируемом поле, что дает возможность более уверенно строить долгосрочные стратегии развития (рис. 1).

В частности, если анализировать объемы микрокредитования малому и среднему бизнесу, отметим, что в России в 2015 г. он догнал и обогнал традиционные банковские кредиты населению. Основная целевая аудитория для микрозаймов – менее обеспеченные слои населения и малый бизнес. Эти две категории зачастую не могут предоставить официально подтвержденную информацию о доходах и своем финансовом состоянии, таким образом, они находятся вне поля деятельности банков.

Основной особенностью последнего времени явилось то, что у коммерческих банков в сфере кредитования малого бизнеса и населения после принятия Закона появились явные конкуренты. Так, по итогам деятельности МФО и выдачи микрокредитов в период 2013–2015 гг. наблюдается резкий рост объемов займов.

Основными приоритетами развития в России доступной, удобной, разветвленной и социально направленной системы микрокредитования являются:

- стимулирование банков и небанковских финансовых учреждений (в частности, кредитных союзов, обществ взаимного кредитования и т. п.) к расширению микрокредитования и совершенствования законодательного обеспечения их деятельности;
- создание благоприятных условий для получения микрокредитов, в том числе за счет упрощения порядка их предоставления, уменьшения процентных ставок, увеличения сроков пользования;

Таблица 1

Показатели общего объема предоставленных кредитов банковским сектором и суммы задолженности, а также просроченной задолженности малому и среднему предпринимательству, млн руб. [6]

Дата	Объем предоставленных кредитов	Сумма задолженности по кредитам	Сумма просроченной задолженности
01.01.2010	3 002 887	2 647 973	200111
01.01.2011	4 704 715	3 227 570	284048
01.01.2012	6 055 744	3 843 458	314753
01.01.2013	6 942 525	4 494 204	377247
01.01.2014	8 064 759	5 160 644	365445
01.01.2015	7 610 594	5 116 828	394388
01.01.2016	5 459 851	4 827 286	666859

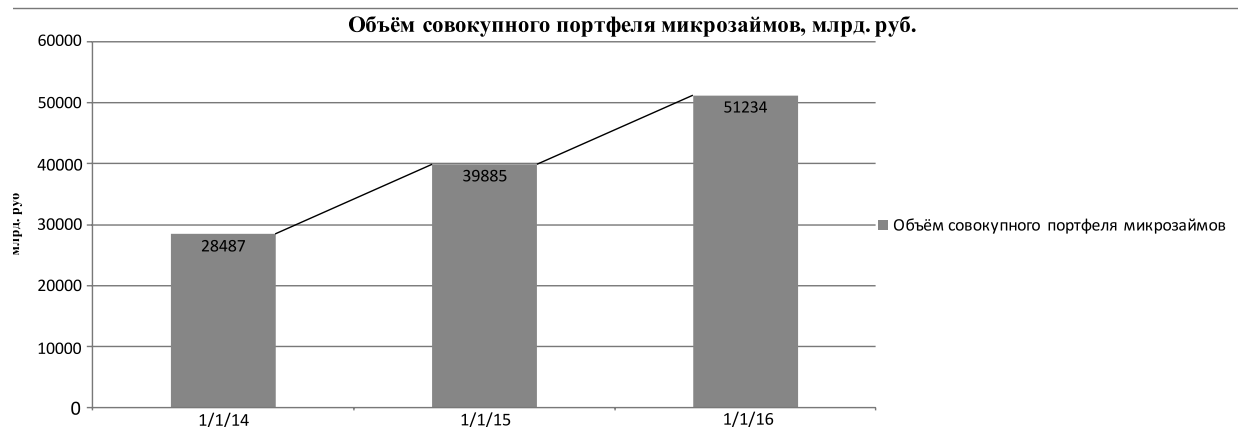


Рис. 1. Объём совокупного портфеля микрозаймов, выданных МФО за период 2013–2015 гг., млрд руб.

Источник: построено авторами на основе аналитического отчета МСП Банка «Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России».[7]

- совершенствование механизмов государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в получении кредитов, разработка национальной программы микрокредитования;
- проведение конкурса среди банков и небанковских финансовых учреждений с честованием победителей за достижения в развитии системы микрокредитования;
- налаживание системы информационно-образовательного обеспечения граждан в сфере кредитования;
- нормативное урегулирование отношений между банковскими финансовыми учреждениями и клиентами;
- создание условий для развития банковских и небанковских финансовых учреждений.

Среди принципиальных вопросов совершенствования банковского кредитования малого предпринимательства – создание гибкой системы гарантий, которая открыла бы возможности кредитования для всех категорий предприятий. Первостепенное значение здесь имеет обеспечение возврата кредита. Как показывает практика, есть несколько вариантов решения этого вопроса. Первый – риски берет на себя коммерческий банк, который принимает решение по кредитованию малого бизнеса. Недостаток такого варианта – его внедрение зависит от волевых качеств и стратегического видения руководства конкретного банковского учреждения, эффективности его менеджмента, ведь сейчас банки в основном не доверяют субъектам малого бизнеса и не хотят брать на себя риски, связанные с их кредитованием.

Второй вариант – гарантии обеспечиваются специализированными фондами или другими институтами поддержки малого предпринимательства. При этом финансовые ресурсы учреждений, которые могут быть привлечены из бюджета, направляются не напрямую на кредитование, а на обеспечение коммерческих кредитов. Недостаток варианта – недостаточные объемы бюджетных ресурсов и финансирования таких учреждений.

Третий вариант – гарантии по кредитам обеспечивают государственные и муниципальные органы власти для малых и средних предприятий, которые работают в социально значимых отраслях экономики, участвуют

в выполнении государственных заказов, выполняют мероприятия в рамках региональных программ социально-экономического развития территорий и населенных пунктов. Недостаток варианта – низкий уровень привлечения малых предприятий к выполнению государственных и муниципальных заказов, необходимость расширения такой практики на центральном и региональном уровнях.

Четвертый вариант – создание коммерческих схем гарантирования по кредитам, введение продажи гарантий как формы вложения капитала с целью получения прибыли. Недостаток – хотя схемы коммерциализации гарантий эффективно применяются в развитых рыночных странах, но в России их трудно внедрять через рискованность ведения предпринимательской деятельности в сфере малого предпринимательства и общую высокую стоимость процедур ведения бизнеса, а также недостаток финансово-кредитных ресурсов.

Итак, банковское кредитование в целом является самым эффективным легальным источником ресурсов для малого и среднего бизнеса. Как правило, кредитные средства банков направляются на удовлетворение регулярных потребностей малых предприятий и на долгосрочные инвестиции. Рост заинтересованности финансовых учреждений в развитии малого предпринимательства предопределяется перспективой расширения рынка сбыта банковских услуг за счет нового сектора экономики и рядом преимуществ, которые имеет кредитование малого бизнеса по сравнению с крупным.

На государственном уровне следует продолжать работу, направленную на привлечение в России средств международных фондов, кредитно-финансовых учреждений, а также на обеспечение доступа к этим ресурсам можно большего количества отечественных банков, которые отвечают критериям приемлемости таких учреждений.

В России в контексте глобальных преобразований, происходящих в мире, целесообразно отметить, что, начиная с 2000 г. и к 2008 г., а также с 2010 по 2014 г. в экономике наблюдался стабильный и постепенный рост, при этом важную роль в процессе экономического развития страны играет малый бизнес, решающий ряд социально-экономических задач, в частности:

- за счет узкой специализации легко совершенствует технологии при мелкосерийном производстве;
- стимулирует развитие экономической конкуренции;
- занимает нишу потребностей общества, с которой невыгодно работать крупным предприятиям;
- обеспечивает рабочие места;
- увеличивает рынок предложения;
- расширяет географию товаропроизводства.

Тем не менее, несмотря на ряд преимуществ, актуальными для малого бизнеса остаются нерешенные проблемы, а именно:

- потребность в финансовых ресурсах для открытия собственного дела;
- регулярная потребность в малых кредитах для пополнения оборотных средств;
- необходимость в долгосрочных кредитах на закупку производственных фондов, недвижимости и т. п.

В связи с этим особого внимания в рыночных условиях хозяйствования заслуживает исследование, связанное с эффективной финансовой поддержкой малого бизнеса банковским сектором экономики. По мнению аналитиков, именно с помощью микрокредитования банковская система сможет приобщиться к содействию его развития.

Впервые концепция микрокредитования была разработана и использована профессором экономики Мухаммедом Юнусом в 1974 г., который для поддержки трудоспособного населения Бангладеш начал выдавать мелкие займы (до 100 долл. США) на текущие потребности их бизнеса за счет собственных средств. Кроме того, в 1976 г. им был основан Grameen Bank («Сельский банк»), который активно занимается микрокредитованием и в наше время. Концепция микрокредитования, за которую Мухаммед Юнус получил в 2006 г. Нобелевскую премию мира, успешно реализуется в более чем 100 странах.

Анализ отечественной и зарубежной литературы по вопросам определения сущности микрокредитования позволяет выделить важные признаки этой категории. В научных трудах В. Усопкина, А. Виленского, В. Драбаченко, М. Космачева [8–11] нет единого подхода относительно определения его экономической сущности. В трудах микрокредитование преимущественно представлено в качестве одного из видов банковского.

В свою очередь, в материалах глобального Саммита по микрокредитованию в 1997 г. (г. Вашингтон, США) отмечено, что микрокредитование – это программа предоставления малых займов для малоимущих людей с целью реализации их собственных проектов, которые приносят доходы, что дает им возможности заботиться о себе и своих семьях.

Наиболее широко описывает особенности микрокредитования В. Барановский. В его монографии микрокредитование трактуется как специфическая форма кредитования субъектов малого предпринимательства. Микрокредит ограничен в размерах, предоставляется на срок от нескольких месяцев до 5 лет, может выделяться даже тем предпринимателям, которые не имеют кредитной истории. Отсюда, каждый банк на свое усмотрение разрабатывает стратегию развития микрокредитования [12].

По мнению З. Варналия, микрокредитование – это специфическая форма (разновидность) кредитования субъектов малого предпринимательства, особенность которого состоит в ограничении суммы кредита, срока его предоставления и направлении кредитных средств только на цели предпринимательской деятельности, имеющая начало на момент обращения заемщика за кредитом [13].

Микрокредитование – относительно новая финансовая технология, которая учитывает специфические черты малого предприятия как участника кредитных отношений и, как показывает международный опыт, является на данный момент наиболее эффективной формой при работе с рассматриваемой категорией заемщиков. Микрокредитование позволяет обеспечить малым предприятиям доступ к кредитным ресурсам при достижении коммерческой рентабельности программ.

Анализ приведенных выше определений относительно понятия «микрокредитование» свидетельствует, что в них акцентируется внимание на его роли и значении для развития малого бизнеса. Однако обратим внимание на то, что в приведенных трактовках отсутствуют признаки категориального значения, хотя приводятся отдельные аспекты экономической сущности микрокредитования.

По нашему мнению, «микрокредитование» – это специфический вид кредитования субъектов малого бизнеса, который характеризуется упрощенным порядком выдачи и сроком кредита, с целью стимулирования развития малого предпринимательства. Это позволило выделить специфические черты, присущие процессу микрокредитования, а именно:

- способ поддержки малого бизнеса;
- кредит может быть выдан заемщику, даже если он не имеет кредитной истории;
- микрокредит ограничен в размерах;
- микрокредит, как правило, краткосрочный;
- микрокредит имеет упрощенный порядок выдачи кредита;
- процедура получения микрокредита не требует составления бизнес-плана.

Итак, все эти особенности дают основания охарактеризовать микрокредитование как самостоятельную экономическую категорию.

Микрокредитование:

- направлено на расширение экономических возможностей малого бизнеса и предоставление им доступа к денежным ресурсам;
- характеризуется упрощенным порядком по выдаче кредита без составления бизнес-плана;
- способствует стимулированию развития малого бизнеса.

Чрезвычайно важным положением при установлении целей микрокредитования является обязательное соблюдение основополагающих принципов. Так как микрокредит является разновидностью классического банковского кредитования, ему присущи как классические принципы, а именно: принцип целевой направленности, принцип срочности, принцип обеспеченности, принцип дифференцированности, принцип платности,

так и особые принципы, характерные только для микрокредитования: принцип отбора заемщиков и проектов, принцип рискованности, принцип взаимовыгоды.

Рассмотрим принципы более подробно.

Принцип целевой направленности – заключается в выдаче микрокредита лишь на определенные в кредитном договоре цели – на удовлетворение временной потребности заемщика в кредитных средствах.

Принцип срочности – предусматривает возврат микрокредита заемщиком в заранее оговоренное договором время.

Принцип обеспеченности – предусматривает наличие залога имущества, имущественных прав, гарантий, договора страхования банковского риска невозврата микрокредита.

Принцип дифференцированности – означает взвешенный подход со стороны банка к различным категориям потенциальных заемщиков.

Принцип платности – означает необходимость не только прямого возврата полученного микрокредита, но и оплаты за его использование.

В условиях финансовой нестабильности экономики, сложившейся в стране, актуальным является инновационное развитие теоретико-методологической базы микрокредитования малого бизнеса. Одновременно с традиционными следует выделить принципы, присущие именно микрокредитованию малого бизнеса: принцип повышенного риска и принцип взаимовыгоды.

Принцип повышенного риска означает зависимость процентной ставки, стоимости залога, комиссии по договору микрокредитования от надежности деятельности малого бизнеса. Как правило, надежность малого бизнеса сложно подтвердить на более или менее длительную перспективу, в работе с данным сектором банки пытаются создать условия для покрытия недополученных доходов или для компенсации ущерба, удерживая цену на высоком уровне. Этот принцип дает осознание тесной связи между кредитом и прибылью.

Принцип гибкости условий микрокредитования, который заключается в получении выгоды от микрокредита как малым бизнесом, так и банком. Сознание тесной связи между принципами микрокредитования малого бизнеса дает возможность прийти к выводу, что в практической деятельности каждый принцип обеспечивает решение определенных задач в кредитном процессе, которые в совокупности служат основной целью кредитных операций, а именно: надежности и прибыльности как для банка, так и для клиента, стимулируют экономическую заинтересованность малого бизнеса в результатах своей деятельности.

Из сказанного выше можно сделать следующие выводы:

Проанализировав экономическую сущность микрокредитования для малого бизнеса, можно утверждать, что оно (микрокредитование):

- отражает систему финансовых отношений между государством, финансовыми институтами и малым бизнесом;

- дает возможность малому бизнесу получить приобретенные в кредит ценности, а банкам – получать доходы и снизить кредитный риск портфеля.

В свою очередь, при основательной финансовой поддержке со стороны банков и государства малый бизнес может выполнять ряд важных экономических (формирование конкурентной среды, реализация инновационных идей, повышение эффективности использования местных сырьевых ресурсов и др.) и социальных (формирование среднего класса, внедрение новых технологий, производство общественно полезной продукции и т. д.) функций.

Литература

1. В.В. Заболоцкая, Е.В. Оломская. Микрокредитование как инструмент финансового обеспечения малого бизнеса // Вектор науки ТГУ. – 2011. №1 (15). – С. 218–225.
2. Бондаренко В. Поддержка малого и среднего бизнеса японски // Малое предприятие. 2003. № 9. – С. 12–13.
3. Панаедова Г.И., Панаедов Г.И. Микрофинансирование в глобальном мире: международный опыт и российские реалии // Финансы и кредит. – 2007. № 24 (264). – С. 2–9.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982. – С. 187.
5. Молчанова Л.А. Черных А.И., Баюринов А.В. Инвестиции в малый бизнес: проблемы и перспективы // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2013. № 7. – С. 362–368.
6. Шамин В.А., Катаева О.С., Исаева Е.А. Рынок кредитования малого и среднего бизнеса в России: проблемы функционирования в современных условиях // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. IX междунар. науч.-практ. конф. № 3(57). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 17–25.
7. Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России // Аналитический центр ОАО «МСП Банк». – февраль 2016 / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.mspbank.ru/userfiles/bil%20feb.pdf> (Дата обращения: 17.09.2016).
8. Усоскин В.М. Платежные системы и организация расчетов в коммерческом банке [Текст]: учебное пособие / В.М. Усоскин, В.Ю. Белоусова; Высш. шк. экономики – нац. исследовательский ун-т. – М.: Издательский дом Высш. шк. экономики, 2012. – 190 с.
9. Виленский А. Микробизнес и микрокредитование // Бизнес для всех. 2004. № 8. С. 23–25.
10. Драбатенко В.А. Перспективы развития микрокредитования малого бизнеса в России // Экономика и управление. – 2008. № 1. – С. 161–163.
11. Космачева М.М. Возможности микрокредитования субъектов малого бизнеса // Экономика и управление. – 2005. – № 3. – 120 с.
12. Буров В.Ю., Потаев В.С., Суходолов А.П. Малое предпринимательство в России и Байкальском регионе / В.Ю. Буров, В.С. Потаев, А.П. Суходолов. – Иркутск, 2011.
13. Варналий З.С. Малое предпринимательство: основы теории и практики / З.С. Варналий. – М.: Об-во «Знание», 2008. – 302 с.

Принципы эффективного корпоративного финансового планирования

О. Лихачева,

к. э. н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье определены и обоснованы ключевые принципы финансового планирования, которые будут способствовать эффективному функционированию компании и росту ее стоимости. Проанализирована эволюция принципов финансового планирования в российской практике и сделан вывод о необходимости их дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, ключевые показатели, контроль, принципы финансового планирования, стоимость, финансовое планирование, финансовый план.

The principles of effective corporate financial planning

O. Likhacheva,

Candidate of economic science, assistant professor,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article identified and justified the key principles of financial planning, which will contribute to the effective functioning of a company and increase enterprise value. The article analyzed the evolution of the financial planning principles in the Russian practice and it was concluded that it is necessary to improve them further.

Keywords: a budget, budgeting, key indicators, control, principle of financial planning, value, financial planning, financial plan.

Многие российские компании в последнее время озабочены обеспечением роста своей стоимости. Весомый вклад в такое обеспечение вносит эффективное финансовое планирование, в связи с чем повышаются требования к его качеству. Задача осложняется растущей неопределенностью рынков и повышенной волатильностью экономики. Однако и таких сложных условиях корпоративное финансовое планирование может быть эффективным – в том случае, когда оно соответствует принципам, которые должны базироваться на здравом смысле, быть довольно просты и понятны.

Как известно, общие принципы планирования были впервые сформулированы А. Файолем: необходимость, единство, непрерывность, гибкость, точность. Позже Р. Акофф дополнил их принципами координации и интеграции.

В нашей стране накоплен немалый положительный опыт в этой области, однако в эпоху социализма в научных публикациях не было единства в определении принципов финансового планирования, и их количество колебалось от двух до десяти [4; 13; 14; 18; 19]. Переход от системы административного планирования советского периода к рыночной экономике потребовал радикального изменения принципов планирования [16, с. 19]. Ушли в небытие такие принципы, как партийность, демократизм и директивность и стали актуальными принципы сочетания финансового прогнозирования и финансового планирования, сохранения коммерческой тайны и публичности и некоторые другие [3, с. 96–99]. До сих пор в экономической литературе дискуссионным остается вопрос содержания принципов финансового планирования и их количества [7; 8; 15].

По мнению автора, эффективное корпоративное финансовое планирование может быть основано на следующих принципах:

- научности,
- единства финансовых планов,
- приоритетности стратегии,
- достижимости и напряженности целей,
- неизменности ключевых плановых показателей деятельности,
- ответственности за разработку финансовых планов,
- контроля за выполнением разработанных финансовых планов.

Принцип научности означает, что корпоративное финансовое планирование должно осуществляться на научной основе, т.е. на основе познания и объяснения функциональных возможностей компании; объективной оценки ее будущих потребностей в необходимых материальных, трудовых и финансовых ресурсах (которые должны быть сбалансированы) и наличия их источников; обоснования всех расчетов нормативами, которые движут стоимостью компании; координации финансовых планов во времени и пространстве.

Принцип научности предполагает рациональность процесса финансового планирования, т.е. его оценку по критерию эффективного использования средств для достижения заданных целей. Эти цели, как правило, являются только средством для достижения более высоких целей, таким образом рациональность цели связана с эффектом и эффективностью действий [25]. На вопрос, какая цель должна быть реализована компанией, по-разному отвечают различные концепции управления. Так, например, единственной целью (последовательной целеориентацией) компании может выступать максимизация стоимости компании или какой-либо другой параметр (прибыль, выручка и пр.) в концепции роста стоимости для акционеров (Раппапорт, 1986; Коупленд, Коллер, Муррин, 1995); несколькими согласованными целями могут быть как монетарные, так и немонетарные показатели – в концепции удовлетворения ожиданий заинтересованных сторон/стейкхолдеров (Э. Фриман, 1984).

Реализация принципа научности осуществляется составлением сбалансированных финансовых планов, смысл разработки которых – «контролировать, насколько эффективны все виды ресурсов (активов), которые используются в бизнесе» [21]. Сбалансированность движения материальных, трудовых и финансовых ресурсов должна осуществляться как на разных уровнях корпоративного управления (корпоративный центр, бизнес-сегменты, бизнес-секторы, бизнес-единицы), так и во времени, что требует согласования стратегических, перспективных, текущих и оперативных финансовых планов и, таким образом, обеспечения непрерывности финансового планирования. Следует заметить, что финансовые планы, как правило, не балансируются при первичном и последующем составлении. Требуются многократные итерации для их окончательной реальной сбалансированности, например, по источникам финансового обеспечения, денежным потокам – как по объемам, так и по срокам.

Принцип научности предполагает использование компанией только таких измерителей эффективности, которые должны быть ориентированы в будущее и привязаны к созданию стоимости. Соответственно, и действующие нормативы должны ориентировать компанию «на будущую деятельность, а не заставлять оглядываться на свою прошлую деятельность [20, с. 57]». Нормативы должны быть не столько внутренне-ориентированными, сколько основаны на бенчмаркинге (последние и сотрудниками воспринимаются гораздо лучше, чем первые [8, с. 1]). Если действующие нормативы не приводят к созданию добавленной стоимости, компания должна проанализировать возникшую проблему и разработать более действенные нормативы. Однако получение идеальных нормативов в принципе невозможно [12, с. 24]. Поиск идеального норматива, по мнению А. Тейлора, «подобен преследованию радуги».

Принцип единства финансовых планов отражает в основном качественную сторону плана. Данный принцип означает обеспечение непрерывности корпоративного финансового планирования как процесса управления на основе сочетания стратегических, перспективных, текущих и оперативных финансовых планов, которые последовательно подчинены либо одной, либо нескольким целям – в зависимости от принятой компанией концепции управления. Если в большинстве российских компаний, имеющих, как правило, единственную цель (максимизацию стоимости/прибыли и пр.), составление и исполнение финансовых планов не характеризуется единством, то в компаниях, которые нацелены на одновременное достижение множества целей (концепция удовлетворения ожиданий заинтересованных сторон), соблюдение принципа единства может быть затруднено. Множество целей кажется слегка эклектичным и, по сути, означает их реальное отсутствие. Следует ограничить количество финансовых и нефинансовых целей с тем, чтобы менеджеры (а нормальный человек одновременно может воспринимать не более 5–7 целей, что показали исследования в области психологии [24, с. 81–97]) могли принимать эффективные решения, способствующие удовлетворению ожиданий всех заинтересованных сторон. Принцип единства требует четкого установления сквозного целеполагания между всеми уровнями финансового планирования (корпоративным центром, бизнес-сегментами, бизнес-секторами, бизнес-единицами, а в части инвестиций – в разрезе инвестиционных проектов) и согласованности методологии формирования показателей стратегических, перспективных, текущих и оперативных финансовых планов.

Планирование стратегических, перспективных, текущих и оперативных задач требует создания довольно сложной системы взаимосвязи финансовых планов и бюджетов различных форм. Оперативные финансовые планы должны «вытекать» из текущих и являться их детализированной и уточненной частью. Стратегические бюджеты, со своей стороны, должны быть суммой оперативных финансовых планов. Для «сводимости» показателей более «коротких» бюджетов с показателями более «длинных» необходимы методические

и организационные решения, позволяющие агрегировать и дезагрегировать показатели деятельности компании в финансовых планах и бюджетах. Как представляется, наиболее разумным должно быть сочетание различных форм планирования на основе системы индикативных и директивных параметров. Директивное финансовое планирование, в котором показатели финансовых планов, как правило, достаточно детализированы, точны и обязательны к исполнению, должно применяться по отношению к оперативному финансовому планированию. Индикативное планирование, напротив, устанавливает лишь общие ориентиры, количественно являющиеся достаточно приблизительными, их достижение не является обязательным и неопределенно. Стратегическое и перспективное финансовое планирование является в основном индикативными. Чем меньше срок финансового планирования, тем в большей степени должен применяться директивный подход, и наоборот.

Систему показателей финансовых планов нужно спустить вниз, до самых нижних этажей производства. Это не значит, что все должны ориентироваться на рост стоимости компании: нереалистично и нежелательно, чтобы каждый отдельный сотрудник использовал для ориентации стоимость компании. Но этот рост должен так или иначе находить отражение в показателях, используемых на нижних этажах компании.

Количество плановых показателей должно быть достаточным для принятия обоснованных управленческих решений, но вместе с тем не избыточным – не приводить к созданию «кладбища» цифр, которые будут способствовать формированию необоснованных управленческих расходов. Уровень детализации корпоративных финансовых планов должен увеличиваться с уменьшением горизонта планирования.

Принцип приоритетности стратегии предусматривает, что разработанные корпоративные финансовые планы должны обеспечить достижение утвержденных стратегических целей и ориентиров. Несомненную важность представляет данный принцип и для фондового рынка: «информация о развитии компании в долгосрочной перспективе гораздо важнее, чем данные о прибыли в следующем квартале [9, с. 19]».

Процесс корпоративного финансового планирования должен быть направлен на эффективную реализацию принятой стратегии (теоретические аспекты стратегического планирования хорошо описаны в классических работах Р. Акоффа [1] и И. Ансоффа [2]) путем декомпозиции согласованных стратегических ориентиров в привязке к структуре компании. Состав стратегических ориентиров компании должен определяться из свода ключевых показателей деятельности и являться «сквозным» для процессов разработки стратегии и корпоративных финансовых планов. При этом стратегии бизнес-единиц должны выступать инструментами согласования стратегических целей, задач и приоритетов компании в целом.

Целями стратегического развития компании должна определяться как ее текущая, так и оперативная

деятельность. Принято, например, считать, и это находит подтверждение на практике, что систематическое исполнение оперативных планов денежного оборота обеспечивает успешное исполнение годовых финансовых планов или бюджетов [3, с. 45]. В свою очередь, успешная реализация текущих и перспективных финансовых планов способствует достижению стратегических целей компании. Проблема заключается в том, что значения бюджетных показателей зачастую бывают представлены в виде, не отражающем цели компании. Поскольку существует обратная зависимость между простотой и точностью расчетов (а она неодинакова в разных компаниях и отраслях), то возникает задача сделать достаточно простыми целевые и контрольные показатели, которыми в компании пользуются ежедневно, чтобы с их помощью можно было направлять поведение сотрудников и одновременно привязать их к конечной цели компании – росту стоимости.

Приоритетность стратегии не отменяет воздействия на нее оперативного финансового планирования – стратегические цели и ориентиры могут быть изменены, если результаты оперативной деятельности свидетельствуют об изменении первоначальных условий и факторов, на основе которых формировалась первоначальная стратегия. Безусловно, должна существовать возможность корректировки стратегии в динамичных рыночных условиях, если реализация ранее принятой стратегии оценивается как неэффективная. В этом случае в компании должен быть разработан регламент проведения корректировки документов стратегического планирования.

Принцип достижимости и напряженности целей предполагает, что целевые показатели (нормативы), заложенные в финансовые планы и бюджеты, должны быть установлены таким образом, чтобы обеспечить оптимальное использование ресурсного потенциала компании, результативность и эффективность бизнес-процессов и сотрудников в планируемом периоде при недопущении повышения текущей эффективности за счет будущей. На практике часто целевые показатели берутся из прежнего опыта, то есть переносятся на плановый период путем экстраполяции с незначительными изменениями. Причиной отказа от формулировки завышенных целей бывает такая система мотивации в компании, которая очень слабо связана с величиной достигаемых показателей или предусматривает штрафы даже в случае незначительных отклонений факта от плана [6, с. 68].

При этом только тогда сотрудники будут мотивированы на достижение более высоких показателей результативности, когда целевые показатели будут иметь сильный мотивирующий потенциал. В случае, когда финансовые показатели слишком легко достичь, отсутствует мотивация сотрудников на достижение более высоких результатов. Напротив, заведомая недостижимость целевых показателей неизбежно приводит к прекращению выполнения ими своей функции мотивации сотрудников.

Необходимо учитывать тот факт, что на практике целевые показатели финансовых планов компаний редко

формируются таким образом, что становятся полностью достижимыми. На их реализацию влияют как внешние факторы, так и другие исполнители плановых заданий. К. Арджирис в своей работе «Влияние бюджета на сотрудников» [23] отмечает, что, когда бюджеты становятся критерием для их вознаграждения и наказания, линейные менеджеры ориентируются исключительно на успех в рамках им подотчетных областей, а не на общий результат – это может привести к серьезным конфликтам между подразделениями. Поэтому слишком большая ответственность за исполнение финансовых планов может привести сотрудников к дисфункциональному, с точки зрения компании, поведению, когда сотрудники начинают манипулировать показателями, периодичностью расчетов [6, с. 97].

При определении уровня достижимости плановых показателей менеджеры должны также ориентироваться на оценку рынком их ожидаемых значений. Эти ожидания основаны на суждениях акционеров, инвесторов, аналитиков на основе информации, доводимой до них топ-менеджерами компании. Сравнивая достигнутые значения показателей результативности деятельности и их ожидаемые значения, рынок воспринимает будущее компании и соответствующим образом влияет на ее капитализацию: «курс акций растет, если эффективность деятельности превышает ожидания рынка [9, с. 15]». Примером управленческой концепции, в систему оценки которой включен показатель ожидаемых значений, является «менеджмент на основе ожиданий» (EVM, *expectation-based management*), ежегодное значение которого рассчитывается как разность между фактической и ожидаемой экономической добавленной стоимостью (EVA). Успешная деятельность компании в целом и/или ее подразделений в EVM отождествляется в первую очередь с пониманием и оправданием ожиданий рынка и лишь во вторую – с превышением доходности (ROIC) над ценой капитала (WACC). Подход, заложенный в концепции EVM, может быть использован для расчета и других ключевых показателей финансовых планов (свободного денежного потока, денежной добавленной стоимости и пр.) – рынок ответит снижением курса акций, если целевые значения заведомо либо легко-, либо труднодостижимы.

Основная проблема расчета показателей результативности EVM и ему подобных – определение ожидаемых значений. Для решения этой проблемы менеджеры должны отслеживать ожидания различных заинтересованных лиц (инвесторов, аналитиков, топ- и линейных менеджеров) и сравнивать их, научиться управлять рыночным шумом и сопоставлять свою компанию с конкурентами, поскольку неэффективный обмен информацией с фондовым рынком усугубляет неуверенность и оказывает негативное влияние на курс акций. Менеджерам следует потратить гораздо больше времени на планирование и бюджетирование, реорганизацию модели оплаты труда, оценку ожиданий рынка и формирование взгляда на создание стоимости как на поиск способов превзойти возложенные на компанию ожидания [9, с. 20].

Чтобы снизить риски недостижения целей, следует обеспечить тесную связь системы материального поощрения с результатами деятельности. Например, нижние и средние уровни менеджеров могут, например, вознаграждаться дважды: за выполнение поставленных перед ними целей (если они, скажем, уложились в плановые показатели расходов) и за выполнение вышестоящих целей (результат деятельности структурных подразделений компании). Такая двухступенчатая система вознаграждения позволит исполнителям финансового плана оказать влияние на реализацию части целей. Можно пойти дальше – вместо традиционного разделения зарплаты на оклад и премию, разделить ее на ожидаемую и неожиданную части, как предлагают Т. Коупленд и А. Долгофф [9, с. 19]. Они рекомендуют сделать связь между результатами труда и заработной платой более явной, увеличив неожиданную составляющую – плату за риск (сейчас она составляет лишь около 17% от общей суммы доходов и компенсаций исполнительных директоров американских компаний), что, по их мнению, повысит заинтересованность топ-менеджеров в результатах работы компании.

Очевидно, что утверждаться на высшем уровне компании (совет директоров, правление компании) и подлежать обязательному исполнению должны только те ключевые показатели результативности и финансовые планы (перспективные и текущие), которые соответствуют принципу достижимости и напряженности целей.

Принцип неизменности ключевых плановых показателей деятельности относится к числу дискуссионных вопросов. Руководители многих российских компаний убеждены в том, что постоянные корректировки годовых финансовых планов (бюджетов) ведут к «потере» ориентиров. Противоположную позицию можно выразить мнением С. Бира: «любой жесткий план, как бы хорошо он ни был разработан, не даст положительных результатов, если не будет постоянно модифицироваться» [22, с. 207]. И действительно, сегодня 25% российских компаний корректируют бюджеты по истечении каждого квартала на оставшиеся месяцы года, а 35% – ежемесячно (по результатам опроса финансовых директоров журналом «Финансовый директор»).

Тем не менее есть все основания сомневаться, что постоянные корректировки годовых финансовых планов – разумный способ повышения качества финансового планирования. Полагаю, что утвержденные ключевые показатели годовых финансовых планов (бюджетов), за исключением ключевых показателей инвестиционной программы, не должны корректироваться и могут пересматриваться только при существенных изменениях как макроэкономической среды, так и бизнес-процессов компании по решению руководства компании в соответствии с его компетенцией. Регламентом должна быть предусмотрена процедура плановой и экстренной корректировки финансовых планов и бюджетов (например, в случае форс-мажорных обстоятельств). Что же касается корректировки ключевых показателей инвестиционной программы, то она должна осуществляться в соответствии с внутренним регламентом компании

(положением и пр.) об управлении инвестиционной деятельностью.

Следует отметить, что не все компании могут использовать принцип неизменности ключевых плановых показателей деятельности, например, относительно однородные (гомогенные) компании (электроника, торговля одним марочным товаром и пр.), работающие на высоковолатильных рынках. Но и при высокой сложности и динамике частые корректировки плановых показателей имеют свои границы, они не могут применяться для всех компаний и всех отраслей.

Соблюдение принципа ответственности за разработку финансовых планов обеспечивает качество финансового планирования, помогает сокращать ошибки, предотвращать проблемы или устранять недостатки в процессе финансового планирования. Поскольку, по мнению специалистов, недостатки в системе финансового планирования могут снизить его потенциал на 20–30% [17, с. 68], то данный принцип должен стать одним из основополагающих при формировании финансовых планов.

К сожалению, данный принцип не в полной мере реализуется в практике финансового планирования российских компаний, что неизбежно приводит к возникновению проблемы необоснованности финансовых планов. Типичной для российских компаний является ситуация, когда руководство компании соглашается с целевыми показателями, которые хотят видеть по итогам планового периода собственники, и вписывает эти цифры в свои планы и бюджеты, несмотря на слабую обоснованность (чаще отсутствие обоснованности) этих показателей. Вероятность исполнения такого бюджета оказывается невысокой, а контроль за его исполнением – лишним смыслом, поскольку подобные планы далеки от реальности [11, с. 35].

Как правило, в процессе корпоративного финансового планирования ответственным за разработку методологии, организацию, контроль формирования и исполнения данного процесса является финансово-экономическая служба. Поскольку процесс отличается субъективизмом, в нем от начала до конца должны принимать участие менеджеры всех уровней [9, с.19]. Руководители и сотрудники структурных подразделений компании, участвующие в процессе разработки финансовых планов, должны иметь необходимые ресурсы, быть наделены необходимыми полномочиями и нести ответственность за соблюдение методологии финансового планирования, включая качество разрабатываемых показателей и процессов, корректность данных, а также соблюдение методологии учета и оценку эффективности финансовых планов. Методология расчета и состав показателей, используемых в процессе финансового планирования, должны соответствовать методологии расчета и составу показателей, используемых при формировании управленческой отчетности.

Важным в современных условиях является принцип контроля за выполнением разработанных финансовых планов. Сущность данного принципа заключается в том, что регулярный контроль исполнения финансовых

планов должен проводиться с целью обеспечения качества финансового планирования на основе использования управленческой отчетности.

Являясь неотъемлемым этапом финансового планирования, контроль представляет собой процесс отслеживания фактического выполнения планов или определение того, насколько действия соответствуют плану, т.е. сопоставление фактических данных объектов финансового планирования с плановыми на предмет выявления отклонений [12, с. 186]. Поскольку сегодня текущий контроль во многих компаниях больше носит характер формальной оценки хода реализации финансовых планов, такой он не служит действенным инструментом управления и реализации финансовых планов.

Отправная точка контроля – целевые показатели, которые компания и ее структурные подразделения должны достичь. Если имеются отклонения фактических результатов от запланированных, это означает, что сформулированные цели еще не достигнуты, а значит, не достигнуто целевое значение стоимости компании.

Информация, полученная при проведении план-факт анализа, может быть использована в двух направлениях: feedback-петля – полученные знания используются для изменения реализации таким образом, что цели будут достигнуты (например, перерасход средств в феврале должен быть компенсирован в течение года); feedforward-петля – данные отклонения используются, чтобы поставить под сомнение достижимость планов [6, с. 36]. Если в компании наблюдается систематическое отклонение фактических показателей от плановых на 20–30% и более, систему финансового планирования следует считать неэффективной [5, с. 45].

Поскольку сплошной контроль каждой статьи финансового плана достаточно трудоемок, следует определить перечень контрольных показателей с выделением контролируемых и неконтролируемых факторов, по которым будут проводить анализ отклонений. Следует определить и периодичность проведения факторного анализа достижения контрольных показателей финансовых планов компании. Для сопоставления и контроля показателей анализируемые периоды должны быть одинаковыми и утверждены заранее: неделя, декада, месяц, квартал, год.

Сегодня важно не только проводить аналитическую оценку выявленных в ходе реализации финансовых планов отклонений показателей, но и оценивать потенциальные риски недостижения поставленных целей. Для этого ответственные исполнители должны не только выявлять отклонения, но и оценивать риски невыполнения финансовых планов, а главное – принимать своевременные управленческие решения по их предотвращению и минимизации.

Результаты контроля должны быть использованы как в системе оценки результатов деятельности, так и при формировании последующих планов и бюджетов. Должна быть обеспечена четкая увязка результатов план-факт анализа с системой материального стимулирования сотрудников компании. При этом в случае наличия отклонений целесообразно определить не только

непосредственный вклад исполнителей финансовых планов в их достижение, но и степень влияния других факторов – позитивных и негативных.

Следует отметить, что перечисленные принципы корпоративного финансового планирования могут быть конкретизированы в корпоративной практике с учетом конкретных условий в каждом конкретном случае. Несомненно, компании могут использовать и другие принципы, которые будут способствовать повышению их стоимости.

Литература

- Акофоп Р. Планирование будущего корпораций. – М.: Прогресс, 1985.
- Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989.
- Большаков С.В. Методологические аспекты анализа организации оперативной финансовой работы компании // Финансовая жизнь, № 3.
- Бор М.З. Основы планирования народного хозяйства СССР. – М.: Экономика, 1971.
- Быстров А.В., Лихачева О.Н., Есина А.Р. Решение проблем финансового планирования и бюджетирования на современном предприятии. // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2015, № 5 (83).
- Вебер Ю., Шеффер У. Введение в контроллинг: Пер. с нем./ Под ред. и с предисл. проф., д.э.н. С.Г. Фалько. – М.: Изд-во НИП «Объединение контроллеров», 2014.
- Золотарев С.Н. Принципы финансового планирования // Финансы. 2008. - № 3.
- Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. проф. Е.И. Шохина. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016.
- Коупленд Т., Долгофф А. Expectations-Based Management. Как достичь превосходства в управлении стоимостью компании / Том Коупленд, Аарон Долгофф; [пер. Э.В. Кондуковой]. – М.: Эксмо, 2009.
- Леонтьев В.Е. Формирование и использование предпринимательской прибыли. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1994.
- Лихачева О.Н. Бюджетирование в российских компаниях: проблемы и решения // «Известия» УрГЭУ. – 2015. – № 6 (62).
- Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: Учеб. пособие. – М.: ООО «ТК Велби», 2003.
- Планирование экономического и социального развития СССР: учебник / Под ред. И.И. Ищенко. – Киев: Вища школа, 1983.
- Планирование экономического и социального развития. – Минск: Высшая школа, 1987.
- Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П.Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003.
- Силиванов А.И. Трошин Д.В. О методологических основах реализации закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Экономика. Налоги. Право. – 2015. – № 3.
- Сорокина М.В. Менеджмент торгового предприятия. – СПб.: Питер, 2003.
- Ткачук М.И. Финансовое планирование в условиях интенсификации производства. – М.: Финансы и статистика, 1989.
- Финансы СССР / Под ред. проф. Н.Г. Сычева, проф. В.В. Лаврова, проф. Б.Г. Болдырева. – М.: Финансы, 1979.
- Фридман П. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции. – Аудит, ЮНИТИ, 1994.
- Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2002.
- Beer St. Planning as a Process of Adaptation. Proceeding of the 5-th International Conference on Operational Research. (Tavistock Publications, 1970).
- Cornell University. Graduate School of Business and Public Administration, Chris Argyris. The Impact of Budgets on People. – Controllershship Foundation, 1952.
- Miller G.A. The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on our Capacity for Processing Information, in: The Psychological Review, 1956, № 63.Jg.
- Schaffer U., Weber J. Thesen zum Controlling, in: Scherm R., Pietsch G. (Hrsg.): Controlling: Theorien und Konzeptionen. Munhen, 2004.
- Weber J., Linder S., Hirsch B. Neugestaltung der Budgetierung: Relative, benchmarkorientierte oder absolute, intern orientierte Ziele?, in Zeitschrift fur Planung und Unternehmenssteuerung, 15. Jg., 2004.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий

реклама

► Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: info@a-mba.ru

Влияние совокупности факторов на оценку объектов современного рынка жилья

М. Ермилова,

к. э. н., доцент кафедры финансового менеджмента,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В статье оценена степень влияния совокупности факторов на стоимость жилья. Автором предложена модель множественной линейной регрессии для определения степени влияния различных факторов на ценообразование на региональных рынках Российской Федерации.

Ключевые слова: жилищный рынок, ценообразование, инвестиции, регрессионная модель, индекс стоимости, коэффициент детерминации, факторный анализ, финансирование жилищного рынка.

The influence of the set of factors on the assessment of objects in today estate market

M. Ermilova,

ph.D, Associate professor,
Plekhanov Russian University of Economics

The paper assessed the degree of influence of a combination of factors in the cost of housing. The author of the model of multiple linear regression to determine the degree of influence of various factors on the pricing of the Russian Federation in the regional markets.

Keywords: the housing market, pricing, investment, the regression model, the index value, the coefficient of determination, factor analysis, the financing of the housing market.

Рынок недвижимости является одним из важных элементов рыночной экономики Российской Федерации. Данный рынок предлагает гражданам не только товар, но и метод вложения своих денежных средств, который может приносить дополнительный доход. С учетом быстрого развития экономики существует необходимость в постоянной оценке рынка недвижимости для более успешного развития бизнеса.

Также можно говорить о том, что рынок недвижимости – это взаимосвязанная система рыночных механизмов, обеспечивающих создание, передачу, эксплуатацию и финансирование объектов недвижимости [1].

Рынок недвижимости имеет тенденцию быстрого развития, но это не является признаком его стойкости. В настоящее время застройщики сталкиваются с тем, что в России не существует определенных норм,

которые могут регулировать ценообразование на рынке недвижимости. Также рынок страдает от нехватки специалистов [2]. Это приводит к недоверию покупателей, так как они сталкиваются с обманом при покупке жилья. В свою очередь у застройщиков нет уверенности в качестве материалов от российских производителей. Данная проблема становится причиной закупки материалов в других странах, что приводит к росту цен на жилье.

Использование факторного анализа позволит оценить современное состояние рынка недвижимости и определить, каким факторы влияют на оценку рынка и формирование цен на нем. Российский рынок недвижимости можно охарактеризовать следующими признаками:

1. Нестабильность макроэкономики страны;

2. Инфляция (статистика за 2014 г. показала, что темп инфляции составил 11,36%, что негативно отразилось на экономике страны);
3. Плохо развита законодательная база;
4. Низкое развитие сферы недвижимости (нехватка профессионалов, у покупателей нет уверенности в качестве застроек, отсутствие защиты прав потребителя);
5. Существует неравномерное развитие различных сегментов рынка (рынок жилья, рынок земли и т. д.).

Факторный анализ позволяет перейти от общих данных к конкретным факторам, которые имеют непосредственное отношение к оценке рынка недвижимости. Выделяют следующие черты рынка недвижимости: отсутствие четкой структуры ценообразования; наличие транзакционных издержек; взаимосвязь вторичного и первичного рынка; много различных рисков; рынок недвижимости характеризуется низкой ликвидностью.

Подходы и методы оценки рынка недвижимости разнообразны. Они могут зависеть от многих характеристик. Например, от параметра объектов, от конкретных потребностей покупателя и т. д. При анализе рынка недвижимости нет определенного мнения о том, как именно будет построена взаимосвязь между данными.

При анализе рынка недвижимости можно выделить два основных подхода:

1. Анализ состояния рынка с переходом от общего к частному.

В данной ситуации аналитики начинают изучать определенные сегменты рынка для полного погружения в проблему. На первом этапе происходит оценка

рыночного равновесия. Идет сбор данных о доходах населения и его занятости. Эти показатели имеют большое влияние на спрос на жилье. На основе предоставленных данных рынок недвижимости корректирует стоимость своих объектов, что обеспечивает рост спроса у населения. На втором этапе оценивается альтернативное использование объектов недвижимости с целью привлечения физических и юридических лиц. Данный метод позволяет определить наиболее эффективный метод для эксплуатации объекта недвижимости.

2. Анализ состояния рынка с переходом от частного к общему.

При данном методе эксперты начинают оценивать характеристики объекта недвижимости, которые являются основой для формирования его цены.

Первый этап заключается в изучении физических, законодательных и нормативных параметров недвижимости. Это позволяет найти наиболее подходящих участников рынка, также появляется возможность для оценки динамики спроса и предложения в конкретной отрасли. На основе полученных данных эксперты предлагают свою стоимость объекта недвижимости, которая будет являться конкурентоспособной. Так же, как и в первом методе, на втором этапе осуществляется поиск альтернативных вариантов использования объекта.

Приведенные методы имеют разные описания, но они придерживаются одной цели: определение рыночной ситуации в сфере недвижимости с целью повышения спроса на объекты жилья.

В целях исследования необходимо проанализировать ряд факторов, которые наиболее актуальны для рынка

Таблица 1

Факторы, влияющие на цены на жилье

Факторы	Динамика индикаторов	Влияние на цены жилья
Цены на нефть	На протяжении всего 2014–2015 года наблюдается отрицательная тенденция цен на нефть. В 2013 году такого резкого падения цена на жилье не наблюдалось, т.к. доллар держался на одной отметке, и не было никаких поводов для снижения цены на нефть. Хотя велись споры о том, что цена на нефть может даже вырасти [3]	↓
Объем вывоза капитала	Отток чистого капитала из РФ за первое полугодие 2015 года равен \$52,5 млрд. За 2014 год отток чистого капитала была равен \$150 млрд (Согласно данным Центрального Банка РФ), а в 2013 году отток равнялся \$62,7 млрд.	↓
Изменения курса валют	2014–2015 гг. снижение курса рубля. Если сравнить с 2013 годом, то там нет резкого падения рынка недвижимости, т.к. не было предпосылок для начала экономического кризиса в экономике.	↓
Денежная база	В 2013 году денежная база выросла на 651,1 млрд. За 2014 год денежная база выросла на 7,9% — с 10 трлн 503,9 млрд рублей на 1 января 2014 года до 11 трлн 332 млрд рублей на 1 января 2015 года [4].	↓
Инфляция	В 2013 году уровень инфляции – 6,45%. В 2014 году составил 11,33%. В 2015 году январь – ноябрь – 11,21.	↑
Законодательная и нормативная база на федеральном уровне	Реализация Нацпроекта «Доступное жилье» направлена на снижение цен. Одновременно принимаются поправки, которые могут привести к удорожанию.	↓
Альтернативы для инвестиций	Привлекательность вложений в недвижимость снижается (более привлекательным остается первичный рынок и сегмент торгово-развлекательной недвижимости). Большинство инструментов инвестирования, за исключением консервативных (облигации, вклады) демонстрируют отрицательную доходность.	↓

недвижимости в настоящее время с учетом экономической ситуации в стране, а именно: цены на нефть, объем вывоза капитала, изменения курса валют, денежная база, инфляция, законодательная и информативная база на федеральном уровне, альтернативы для инвестиций (табл. 1). По мнению ряда экспертов, изучающих жилищный рынок, нет прямой зависимости цен на жилье и цен на нефть. При слабом курсе рубля долларové цены на недвижимость снижаются, но российский потребитель не ощущает эту разницу.

В настоящее время цены на жилье имеют отрицательную тенденцию, об этом говорят и официальные источники (рис. 1.).

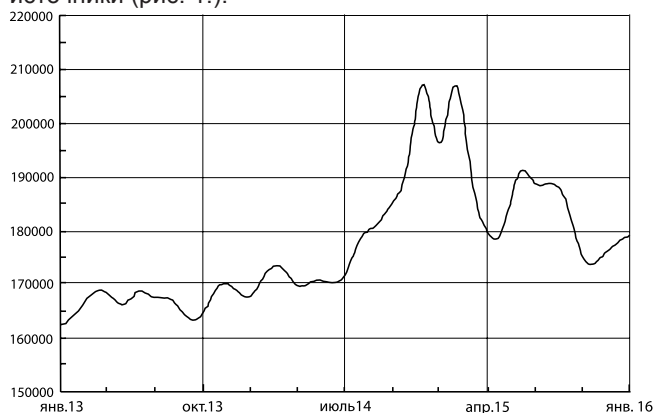


Рис. 1. Индекс стоимости жилья в Москве 2013–2016 гг. [5]

Согласно аналитическим данным исследователей рынка, стоимость недвижимости будет снижаться как в долларовой валюте, так и в национальной. В настоящее время выгоднее всего покупать недвижимость, так как рынок еще не скоро вернется на уровень цен 2013 г. [5].

Аналитики рынка наблюдали тенденцию 2014–2015 гг., которая заключалась в появлении скидок на жилье. В начале 2015 г. скидка достигала уровня 3–5%, к весне скидка выросла и была равна 5–7%, в течение лета – 10%. Компании предполагали, что рынок недвижимости скоро выйдет на прежний уровень, и с помощью скидок хотели привлечь больше покупателей. Но согласно динамике, их ожидания не оправдались, и многие фирмы потерпели убыток (рис. 2).

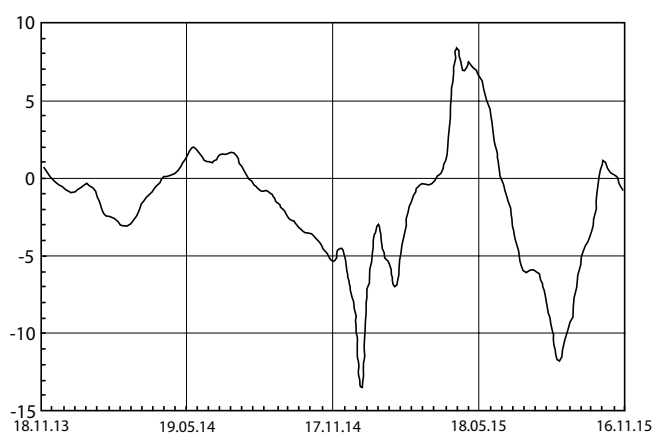


Рис. 2. Индекс ожидания

По данным аналитического сайта «Индикаторы рынка недвижимости».

Многие сравнивают такую тенденцию с кризисом 2009 г. Тогда оживление спроса и восстановление цен началось со второй половины 2009 г., поэтому скидки достигли такого уровня, как в 2015 г. В 2015 г. продавцы жилья ожидали, что цены снова пойдут вверх, но только сейчас они понимают, что снижение цен будет иметь обязательный характер и это продлится несколько лет. Согласно данным аналитического центра, цены на квартиры упали на 5%. Они снизились с отметки 185 000 руб. за метр до 175 000 руб. Если сравнивать с 2013 г., то цена за метр была на отметке равной 168 000 руб [3]. Это ниже, чем стоимость в 2014 г. Но необходимо понимать, что на стоимость недвижимости повлиял резкий скачок инфляции, что стало причиной роста цен.

Проводя анализ по типам жилья и по их географии, можно отметить, что лидерами снижения стали квартиры, которые считаются достаточно дорогими (табл. 2). Монолитно-кирпичные дома, трехкомнатные и многокомнатные квартиры показали наибольшие отрицательные показатели по стоимости за метр. Согласно данным, цены на такое жилье стараются привязать к доллару. Такой подход лишь на время дает стабильность, но потом стоимость таких объектов приближается к стоимости экономкласса [6].

Таблица 2

Элитные квартиры и недорогой сегмент рынка

Элитные квартиры и недорогие квартиры в Москве	Октябрь 2015	Сентябрь 2015
Индекс стоимости «дорогого» жилья (20% самых дорогих квартир), \$/кв.м.	4470	-2,7%
Индекс стоимости «дешевого» жилья (20% самых дешевых квартир), \$/кв.м.	1909	-1,9%
Индекс расслоения (отношение стоимости «дорогого» к «дешевому»)	2,34	-0,9%

Нужно отметить, что недостаток спроса при старых ценах на жилье становится большой проблемой для рынка новостроек, которые имели стабильное положение благодаря гибкой ценовой политике и ипотеке, которая включала в себя льготы.

Согласно официальным данным, количество сделок в Москве в 2014 г. по сравнению с 2013 г. уменьшилось на 10%, летом 2015 г. этот показатель достиг отметки 14%, а осенью – 26%. Из-за этого на рынке жилья получилось непонятная ситуация. В тех проектах, где объем продаж достаточно низкий, продавцы могут поднимать цены на 1–2%, а крупные новостройки должны понижать цены, потому что существует риск того, что спрос будет низкий. Уже сейчас можно найти квартиры в пределах МКАД, которые стоят на уровне 100–140 тыс. руб. за метр, хотя официально установлено, что уровень цен на рынке жилья равняется 170–180 тыс. руб. Такая низкая цена уже не будет меняться. Как показывает статистика, в момент строительства дома цена либо вообще не меняется, либо вырастет, но на

достаточно низкий процент, который не будет сильно отражаться на общей стоимости. А это может привести к тому, что через год или два во всей Москве стоимость жилья будет находиться в диапазоне от 120 тыс. до 140 тыс. руб. за метр.

Таким образом, следует отметить, что ситуация на жилищном рынке во многом определяется двумя крупными группами факторов – факторами спроса и характеристиками предложения, что вполне логично и очевидно, и полностью соответствует основным постулатам экономической теории. Основной особенностью спроса является тот факт, что при теоретическом закреплении всех прочих параметров рынка недвижимости снижение цены на жилье, предполагается, должно приводить к ощутимому росту спроса и наоборот. Но не всегда создается такая ситуация, поскольку в настоящее время на жилищный рынок влияет широкий спектр факторов, который был отражен ранее.

В целях тщательного и обоснованного определения спроса и предложения на жилищном рынке следует учитывать специфику процесса функционирования рынка жилищной недвижимости, особенностей ключевых его активов, оборот которых и является основой существования данной сферы деятельности. Для рынка жилой недвижимости характерна жесткая локализация, то есть привязка к конкретной местности, участку земли, имеющему свои уникальные черты, обусловленные влиянием различных внешних и внутренних факторов, что составляет специфику как крупного региона в целом, так и малых его районов. Все вышесказанное влияет на оценку рынка жилья, его объектов и формирования цен на нем.

Важными для оценки жилищного фонда являются свойства самого объекта жилищного строительства и характеристики места его расположения. К основным свойствам объекта рынка жилья относят качество строительства и эксплуатации, степень износа, размеры, особенности проектирования. В число характеристик места расположения включают наличие и качество инфраструктуры, экологическую обстановку, окружающую данный объект, и целый ряд других показателей. Совокупность данных условий образует такой агрегированный показатель, как качество жилищного фонда. Итак, очень существенное влияние на оценку и ценообразование рынка жилья принадлежит спросу.

Динамика спроса на жилье зависит от следующих общих факторов:

1. Потребность населения в жилой недвижимости как в месте жительства или в инвестиционных целях (например, для получения дохода от сдачи жилья в аренду или последующей продажи в случае ожидания роста цен в будущем).
2. Доходы потенциальных потребителей и степень их дифференциации (во многом определяют и цель покупки недвижимости, и качество приобретаемого жилья, и местоположение).
3. Объем сбережений населения (в случае привлечения ипотечного кредита зачастую предусматривается уплата авансовых платежей; также возможны варианты, при которых потребителям удаётся накопить средства на приобретение жилья путём рационального

использования ресурсов на протяжении продолжительного времени).

4. Количество потенциальных потребителей, заинтересованных в приобретении жилья по рыночным ценам в текущий момент.

5. Совокупный объем платежеспособного спроса на объекты жилищного строительства.

6. Качество жилищного фонда в стране или регионе;

7. Потребительские ожидания относительно будущих цен на объекты жилищного фонда, а также ожидания по поводу будущих доходов и финансовой устойчивости домохозяйства.

8. Объем ипотечного кредитования потребителей и также иных форм жилищного кредитования, условия предоставления заемных средств, процентные ставки, наличие государственной поддержки заемщиков, действие социальных программ по обеспечению населения жильем.

9. Общее состояние экономики в стране (темпы роста валового внутреннего продукта, уровень занятости населения, динамика курсов валют, уровень производства, количество трудоспособного населения, показатели экономической и предпринимательской активности, объём вывоза капитала из страны).

10. Потребительские предпочтения относительно жилья, в соответствии с их покупательной способностью.

11. Репутация строительных компаний, объектов строительства, уровень благополучия района. Функция спроса ограничена предложением объектов жилищного фонда и сопутствующих им товаров и услуг, которое представлено общим объемом доступного жилья на рынке, которое потребитель может приобрести по сформировавшейся на рынке цене, если имеет необходимые для того средства и готов принять решение о покупке. Ощутимо влияют на предложение жилья такие показатели, как величина валовых инвестиций в строительство [7], обслуживание жилищного фонда и темпы его амортизации (выбытия). К числу ключевых факторов стоимости предложения на рынке относят следующие:

- объем предложения жилья в текущий момент;
- объемы строительства, сроки возведения объектов и ввода жилья в эксплуатацию, количество вводимых объектов;
- обеспеченность строительства ресурсами;
- источники финансирования строительства объектов жилой недвижимости, их стоимость и условия привлечения средств;
- себестоимость и полная (инвестиционная) стоимость строительства;
- маркетинговая и ценовая стратегия агентств по продаже недвижимости и застройщиков;
- условия доступа к земельным участкам под строительство и их стоимость;
- административные и экономические барьеры входа застройщика на рынок и условия работы на рынке;
- наличие альтернативных вариантов инвестирования средств;

- инвестиционная стратегия застройщиков.

Также нельзя забывать, что каждый объект недвижимости уникален и обладает специфическими чертами, поэтому стоимость каждого конкретного актива индивидуальна. На вторичном рынке очень большое влияние имеют какие-либо субъективные оценки, поэтому часто бывает сложно оценить их влияние на стоимость жилья.

Итак, для определения степени влияния различных факторов на ценообразование на региональных рынках Российской Федерации была составлена модель множественной линейной регрессии. Для этого были использованы данные Федеральной службы государственной статистики за 2012–2014 гг. [8] по следующим показателям:

1. Средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра общей площади отдельных жилых домов (x_1);
2. Количество введенных жилых помещений квартир в расчете на тысячу человек населения (x_2);
3. Суммарная площадь квартир в жилых зданиях, находящихся в незавершенном строительстве (x_3);
4. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций (x_4);
5. Валовой региональный продукт (x_5);
6. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир (y).

Построение эконометрической модели начинается с того, оценщик делает предположение о наличии корреляционной зависимости между показателями, которые, по мнению эксперта, являются факторами, и значением оцениваемого показателя, то есть что эти показатели являются аргументами и функцией. В данной модели в качестве аргументов избраны указанные выше факторы, а величина, которая, как ожидается, находится в корреляционной зависимости, – средняя стоимость жилой недвижимости в Российской Федерации. Производится сбор первичной информации из различных статистических сборников и формируется первичное представление количественных данных в форме матриц. Матрица фактических значений функции (стоимости жилья) представляет собой один столбец. В матрицу факторов добавляется дополнительный столбец, содержащий в себе исключительно единицы, и ставится первым в матрице, что обусловлено особенностями правил умножения матриц, согласно постулатам линейной алгебры. Затем необходимо произвести операции транспонирования матрицы факторов и умножения транспонированной матрицы слева на исходную матрицу аргументов. От полученной матрицы находится обратная, и этот этап можно считать своеобразным выходом на «финишную прямую» в расчете коэффициентов эконометрической модели. Финальный этап расчета коэффициентов модели заключается в том, что указанная выше обратная матрица умножается слева на транспонированную матрицу аргументов и затем на матрицу значений функции. Итогом данных операций выступит полученный вектор B , представляющий собой один столбец, первое значение в котором является коэффициентом b_0 , то есть величиной стоимости недвижимости при нулевом значении всех аргументов функции. Для выполнения данных

расчетов можно применять соответствующие математические функции в MS Office Excel, а также специализированные программные продукты, такие как MathCad или Wolfram Alpha.

В результате перечисленных выше операций была получена следующая модель:

$$y = 0,702541932 * x_1 - 105,8182555 * x_2 + 0,629628815 * x_3 + 0,110730024 * x_4 + 0,008081459 * x_5 + 13430,16659.$$

Очевидно, для того, чтобы удостовериться в значимости модели, необходимо провести F-тест, также известный как тест Фишера. Данный подход требует выдвижения гипотез о значимости модели по критерию величины уровня покрытия, или описания, дисперсии выборочной совокупности данной моделью. При оценке значимости уравнения регрессии (с уровнем значимости $\alpha=0,05$) составим следующие гипотезы:

$$\begin{aligned} H_0: S_R^2 &\leq S_2 \\ H_1: S_R^2 &> S_2 \end{aligned}$$

Найдем параметры Q , Q_R , Q_e , принимающие непосредственное участие в расчете показателя F :

$$\begin{aligned} Q &= (\bar{y}^2 - y^2)^n = 67653345840 \\ Q_R &= \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2 = 52124508606 \\ Q_e &= Q - Q_R = 15528837234 \end{aligned}$$

Найдем значения параметра F и «критические точки», формула расчета и алгоритм приведены ниже:

$$\begin{aligned} F &= S_R^2 / S_e^2 = (Q_R / (n-m)) / (Q_e / (m-1)) = (243 * 52124508606) / \\ &= (5 * 15528837234) = 163,132054 \\ F_{kp} &= F_{\alpha, m-1, n-m} = F_{0,05; 5; 249} = 5,32 \end{aligned}$$

Очевидно, что в данном случае $F > F_{kp}$. Следовательно, можно утверждать, что значение F не попадает в область принятия гипотезы H_0 , значит, есть основание её отвергнуть. Таким образом, очевидно, что принимается гипотеза H_1 . Модель значима.

Коэффициент детерминации модели, т.е. доля дисперсии средней цены 1 кв.м общей площади квартир, объясняемая рассматриваемой моделью зависимости, то есть объясняющими переменными составляет $R_2 = 0,770464608$ или 77,04646084%.

$$\begin{aligned} R_{yx}^2 &= Q_R / Q = 1 - (Q_e / Q) = \\ &= 1 - (15528837234 / 67653345840) = 0,770464608 \end{aligned}$$

Исправленный коэффициент детерминации был получен по следующей формуле:

$$\hat{R}_{yx}^2 = 1 - (1 - R_{yx}^2) * ((n-1)/(n-m)) = 0,766701733$$

Таким образом, данная модель описывает 77,05% генеральной совокупности, однако из-за того, что коэффициент детерминации увеличивается от добавления

Таблица 3

Коэффициенты корреляции модели ценообразования на региональных рынках РФ

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,541802	1				
X2	0,165164	0,122037	1			
X3	0,335187	0,062171	0,482255	1		
X4	0,647726	0,739925	0,227356	0,15907	1	
X5	0,773291	0,174942	0,167126	0,431808	0,447741	1

даже незначимого параметра, необходимо нахождение исправленного коэффициента детерминации, который показывает, что данная модель описывает 76,6701733% генеральной совокупности.

Следует отметить, что модель достаточно точно отражает зависимость цены квадратного метра жилой площади от выше обозначенных факторов.

Как следует из данных таблицы 3, наиболее сильно цена квадратного метра жилья зависит от валового регионального продукта (0,773291) и среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников (0,647726), то есть факторов, наиболее наглядно и точно характеризующих уровень платежеспособного спроса.

Можно сделать вывод о том, что в экономически развитых районах в большей степени за увеличение цены отвечают такие факторы, как более высокие доходы населения и проявление социальной мобильности граждан, выраженной в миграции жителей менее развитых территорий в более благополучный регион.

Соответственно, в экономически депрессивных регионах вышеуказанные факторы приводят к уменьшению цены 1 квадратного метра жилья.

Довольно неожиданным оказался тот факт, что себестоимость строительства 1 кв. м жилья влияет на его конечную стоимость меньше, чем средняя зарплата по региону и валовой региональный продукт. При этом данный показатель имеет коэффициент корреляции 0,541802313, что указывает на сильную взаимосвязь с ценой квадратного метра.

При этом такие факторы, влияющие на объем предложения на рынке жилья, как количество введенных жилых помещений квартир, в расчете на тысячу человек населения и суммарная площадь квартир в жилых зданиях, находящихся в незавершенном строительстве, которые по своей сути являются индикаторами активности строительных фирм в регионе, оказывают слабое влияние на цены. Так, первый показатель имеет коэффициент корреляции 0,165164, т.е. обладает очень

слабой корреляцией, а последний – 0,335187362, что также является слабым показателем. Однако, несмотря на это обстоятельство, данные факторы не исключаются из модели, т.к. на практике для получения оптимального соотношения «простота расчета/точность модели» в модель включаются все факторы, коэффициенты корреляции которых превышают 5–10%.

Подводя итог, можно сделать вывод, что на российском рынке цена квадратного метра жилья в России в основном зависит от факторов, влияющих на спрос, а не факторов, влияющих на объем предложения на первичном рынке недвижимости. Это объясняется тем, что большую долю рынка недвижимости составляет вторичный рынок, из-за чего девелоперские компании вынуждены подстраивать свою ценовую политику под цены, формируемые на вторичном рынке.

Литература

1. IPD GLOBAL ANNUAL PROPERTY INDEX, 2014 Results Report, Mark Clacy-Jones, Peter Hobbs, Brent McElreath/ April 2015.
2. Мурзин А.Д. Недвижимость: экономика, оценка и девелопмент. – М.: Феникс, 2013. – 382 с.
3. Обзор рынка недвижимости за 2013 год. URL: <http://www.irn.ru/news/83690.html>.
4. Денежная база в РФ 2013-2015 гг. URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2014/01/16/1221667.html>.
5. Официальный аналитический сайт ГК «Индикаторы рынка недвижимости»: www.irn.ru.
6. Обзор рынка недвижимости по итогам октября 2015 года. URL: <http://www.irn.ru/news/98511.html>.
7. Мингазова Л.М. Модель массовой оценки жилья на региональном рынке недвижимости // Обозрение прикладной и промышленной математики. – М.: «ОПиПМ», 2013. – Т. 20. – В. 4. – С. 562.
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: <http://cbsd.gks.ru>.

К вопросу совершенствования управления финансовыми потоками аграрных предприятий (на материалах Белгородской области)

Л. Решетняк,

к. э. н.,

*зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и финансов, доцент,
Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина,*

Л. Груздова,

*к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов,
Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я. Горина*

Система деятельности интегрированных структур сферы АПК оказывает влияние на процессы перераспределения ресурсов, товаров, услуг и требует координации финансовых потоков. При этом процесс влияния на финансовые потоки, как правило, сопровождается особенностями экономического развития агропромышленного комплекса и сложившимися взаимоотношениями между руководством аграрных предприятий органов власти и местного самоуправления. В статье раскрыты принципы формирования финансовых потоков агропромышленного комплекса, представлена их классификация и предложена практическая модель их управления.

Ключевые слова: государственное регулирование, сельское хозяйство, аграрное предприятие, финансовое управление, модель, финансовые потоки.

To the question of upgrade financial flows management of agricultural enterprises (on materials of the Belgorod region)

L. Reshetnyak,

*head of the Department of accounting, analysis and finance, associate Professor, candidate of economic Sciences,
Belgorod state agricultural University named after V. Gorin,*

L. Gruzdova,

*associate Professor of the Department of accounting, analysis and finance, candidate of economic Sciences,
Belgorod state agricultural University named after V. Gorin*

The system of activity of the integrated structures of agricultural sector has an impact on the processes of redistribution of resources, goods, and services and requires the coordination of financial flows. The process of influence on financial flows, usually accompanied by peculiarities of economic development of the agro-industrial complex and the existing relationship between the management of agricultural enterprises authorities and local self-government. The article reveals the principles of formation of financial flows of agro-industrial complex, their classification and proposed a practical model of their management.

Keywords: government regulation, agriculture, agricultural business, financial management, a model, financial flows.

Реформирование сельского хозяйства, переход его из глубокого кризиса до динамичного экономического роста требует поиска новых источников финансирования и современных методов управления финансовыми потоками аграрных предприятий в каждом российском регионе.

На сегодняшний день главными приоритетами эффективной деятельности любого предприятия, в том числе и аграрного, является формирование и совершенствование финансовых потоков, использование финансовых резервов для дальнейшего экономического роста, активизация существующих механизмов и инструментов развития, то есть своевременная и комплексная оценка управления финансовыми потоками сельскохозяйственных предприятий и разработка направлений повышения их эффективности.

Решению проблем обеспеченности роста финансовых потоков аграрных предприятий, их комплексного социально-экономического развития, совершенствованию механизмов управления формированием и использованием финансовых ресурсов посвящено много научных трудов ученых-экономистов, среди которых И. Бланк, Н. Усик, В. Зайков, Н. Куницына, Н. Селезнёва, А. Ионова, Л. Сорокина и другие. Однако остается нерешенным ряд вопросов по управлению финансовыми потоками аграрных предприятий региона. Эти проблемы требуют комплексного, широкомасштабного изучения и исследования.

Важной предпосылкой эффективного функционирования современного предприятия в агробизнесе и его перехода к уверенному развитию в будущем является укрепление финансового состояния и эффективное управление его финансовыми потоками.

Финансовые потоки аграрных предприятий того или иного региона сегодня одна из наименее изученных сфер экономики: часть вопросов, касающихся их содержания, вообще не рассматриваются в специальной литературе, по другой части вопросов существуют точки зрения, которые значительно отличаются между собой. Отличительные особенности можно выделить при определении сущности финансовых потоков аграрных предприятий. Так, например, отметим два основных подхода, касающихся изучения данной проблемы: во-первых, под финансовым потоком можно понимать любое перемещение средств в макро- или микроэкономической среде; а во-вторых, финансовым потоком является движение финансовых средств в агропромышленных структурах или между ними.

Таким образом, в любых условиях организации предпринимательской деятельности аграрных предприятий

существовали финансовые потоки в том или ином виде. Однако, изучив практический опыт, отметим, что наибольшая эффективность их движения достигается при применении рыночных принципов управления материальными и финансовыми ресурсами аграрных предприятий, что и обуславливает появление новой экономической категории – аграрный финансовый поток.

Итак, аграрные финансовые потоки создаются и используются для обеспечения эффективности деятельности всех аграрных предприятий. При этом их специфика заключается в большей степени в потребности обслуживания процесса перемещения в пространстве и времени соответствующего потока товарно-материальных или товарно-нематериальных ценностей.

Финансовые потоки сельскохозяйственных предприятий неоднородны по своему составу, и для управления ими необходима их классификация (рис. 1).

Таким образом, финансовый поток в сельском хозяйстве – это направленное движение средств, циркулирующее в агропромышленной системе, а также между агропромышленной системой и внешней средой, необходимое для обеспечения эффективного движения определенного товарного потока. Данное определение, по нашему мнению, характеризует аграрный финансовый поток как не просто движение финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий, а их направленное движение. Кроме того, направленное движение финансовых ресурсов в агропромышленном комплексе является необходимостью обеспечить перемещение соответствующих товарных потоков. Заметим, что движение финансовых ресурсов осуществляется как в аграрной системе, так и между аграрной системой и внешней средой.

Классификация финансовых потоков аграрных предприятий Белгородской области проводится с использованием следующих основных признаков: отношение к агропромышленной системе, направление движения, назначение, способ переноса авансовой стоимости, форма расчета, вид хозяйственных связей.

Принципы построения управления финансовыми потоками аграрных предприятий должны соответствовать следующим требованиям:

- адекватно отражать совокупность функций каждого уровня управления и совокупные расходы, связанные с выполнением этих функций;
- обеспечивать экономическую заинтересованность в осуществлении деятельности каждого аграрного предприятия.

Важнейшими принципами эффективности управления финансовыми потоками аграрных предприятий региона следует считать:

- методологическую последовательность;
- комплексное выявление практически всех средств, участвующих в экономической деятельности региона;
- единство и согласованность инструментов и методик определения финансовых потоков аграрных предприятий.

Процесс определения финансовых потоков аграрных предприятий региона, который включает информацию о движении ресурсов на счетах в банковском секторе экономики области, позволяет учесть перемещение практически всех ресурсов, являющихся участниками экономических операций. При этом существующая система взаиморасчетов и учета экономических операций хозяйствующих субъектов предполагает, что они являются дебиторами и кредиторами одновременно. Таким образом, формируется совокупность участников экономических отношений.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности аграрные предприятия тесно взаимодействуют с банковским сектором, а кредитные учреждения в свою очередь мобилизуют значительную часть активов, предоставляя финансовые услуги хозяйствующим

субъектам. Также отметим, что они осуществляют перераспределение финансовых потоков, с одной стороны, по обязательствам клиентов, а с другой – их целью является получение финансовой прибыли и тем самым увеличение собственного дохода. Встречные финансовые потоки аграрных предприятий региона, образующиеся при этом, имеют высокий уровень сальдо потоков. Чем больше сальдо встречных потоков, тем радикальнее меняются текущие условия развития экономической ситуации. Проанализировав особенности перераспределения финансовых потоков, можно отметить, что наиболее крупные аграрные предприятия региона часто пользуются банковскими услугами не только в кредитных организациях своего региона, но и в кредитных организациях других регионов. Однако этот факт не только не уменьшает практическую значимость модели, но и является основанием для применения ее на межрегиональном уровне.

Перед построением реальной модели управления финансовыми потоками аграрных предприятий региона приведем принципиальную модель управления (рис. 2).

В принципиальной модели представлен один сектор экономики, состоящий из одного аграрного предприятия, и обслуживается в одной кредитной организации. Данная модель позволяет в системе ежедневного учета

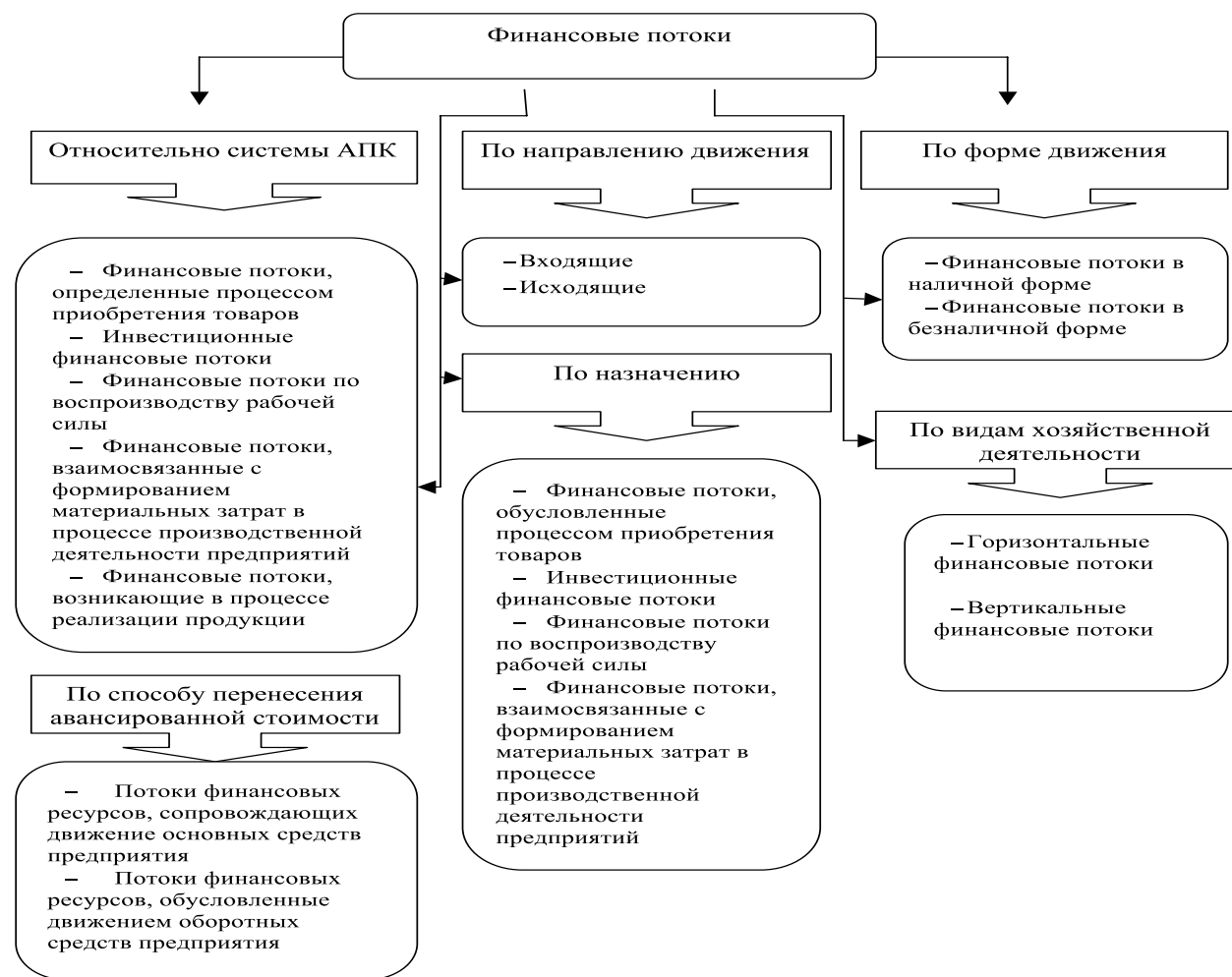


Рис. 1. Классификация финансовых потоков аграрных предприятий



Рис. 2. Принципиальная модель управления финансовыми потоками

экономических операций построить прогнозный уровень производства сельскохозяйственной продукции. С помощью функциональной зависимости определяется ожидаемое производство сельскохозяйственной продукции на любом этапе реализации модели. Изображен элемент модели, отвлеченный от целого ряда событий, например, от изменений в других секторах экономики АПК, в отраслевой структуре региона, в банковском секторе и т. п.

Другая модель, обозначенная как реальная модель управления финансовыми потоками (рис. 3) наделена разнообразным проявлением и изменением финансовых потоков между аграрными предприятиями региона.

Центральная часть модели отражает схему входных и выходных финансовых потоков агропромышленного комплекса, поступающих из кредитных организаций и возвращающихся снова к ним, но в измененном состоянии. Величина этих изменений учитывает дополнительные поступления (или снижение уровня поступлений) из других источников финансирования, которые наблюдаются в кредитных организациях.

В предложенной модели управления финансовыми потоками АПК можно выделить два функционирующих блока, соответствующие классическому построению и отображению модели управления. Так, левый блок модели отражает процесс управления финансовыми потоками аграрных предприятий региона, когда местные органы власти и территориальные отделения банков

оказывают влияние на управленческие решения и на активизацию и наполнение финансовых потоков субъектов экономических отношений, оказывая:

- финансирование региональных комплексных программ, реализацию эффективных нормативных и законодательных источников;
- реализацию мероприятий, предусмотренных экономической политикой региона;
- регулирование величины налогов в части полномочий регионального уровня;
- реализации мер денежно-кредитной политики;
- внедрение направлений реструктуризации АПК и банковского сектора региона.

Правый блок модели – блок результатов управления финансовыми потоками. На этом этапе проводится анализ, изучения поведения финансовых потоков, разрабатываются варианты моделей перераспределения региональных финансовых потоков, а также осуществляется проверка ранее принятых решений с учетом дальнейших корректировок.

Участие государства в создании финансовых потоков аграрных предприятий и их регулировании происходит преимущественно за счет разработки и внедрения общегосударственных и региональных программ, которые финансируются из бюджетов всех уровней, самих аграрных предприятий, инвесторов.

Анализ развития сельскохозяйственного производства в мире показывает, что наибольших успехов

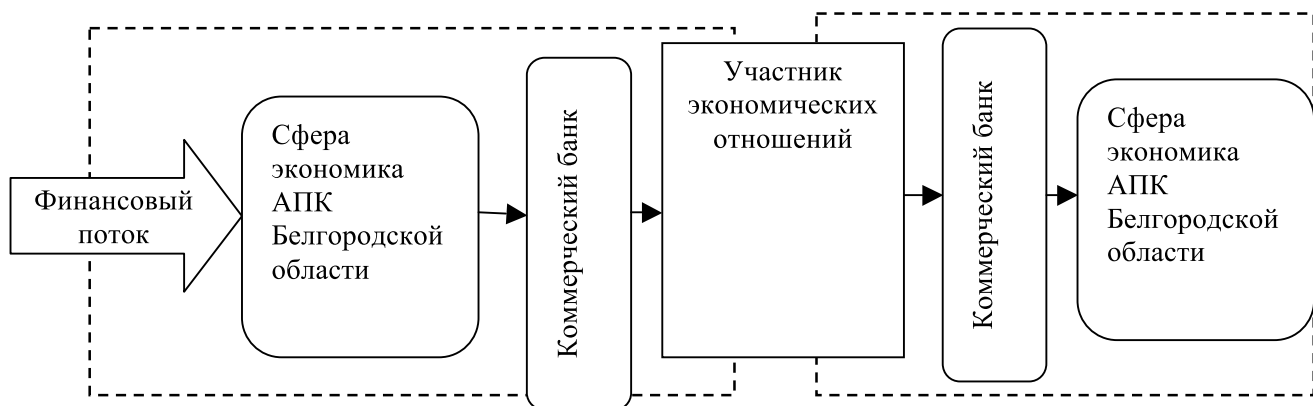


Рис. 3. Реальная модель управления финансовыми потоками агропромышленного комплекса региона

добились те страны, где были осуществлены широко-масштабные национальные программы.

В рамках совершенствования процесса программно-целевого планирования и перехода к формированию программного бюджета департаментом агропромышленного комплекса Белгородской области разработана и утверждена постановлением Правительства области от 28 октября 2013 года № 439-пп государственная программа Белгородской области «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014–2020 годы».

Государственная программа является логическим продолжением стратегии Правительства области в вопросе развития агропромышленного комплекса, направленной на сохранение темпов развития отрасли и укрепление позиций области на российском рынке сырья и продовольствия.

Государственная программа является уникальным документом, который включает в себя все направления поддержки агропромышленного комплекса, доступные товаропроизводителям и перерабатывающим организациям в настоящее время и которые будут использоваться в среднесрочной перспективе под влиянием условий членства Российской Федерации в ВТО.

По итогам 2015 года индекс производства продукции сельского хозяйства в Белгородской области в хозяйствах всех категорий к уровню прошлого года составил 104,1% (при плановом значении на год – 102,1%), индекс производства продукции растениеводства составил 101,2% (при плановом значении – 101,7%), индекс производства продукции животноводства составил 105,2% (при плановом значении – 102,3%), индекс производства пищевых продуктов, включая напитки, составил 101,8% (при плановом значении – 109,2%), среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве составила 27 440,0 руб. (при плановом значении 22 000,0 руб.), что более чем на 8% выше уровня заработной платы в целом по экономике.

Невыполнение программного задания по показателю «Индекс производства продукции растениеводства» обуславливается тем, что в 2015 году по ряду объективных причин ниже показателей 2014 года сложились показатели производства наиболее емких в общей структуре производства позиций: зерновые и зернобобовые (2014 год – 3 524,8 тыс. тонн, 2015 год – 3 127,4 тыс. тонн), сахарная (2014 год – 2 814,4 тыс. тонн, 2015 год – 2 629,2 тыс. тонн).

По итогам 2015 года значение показателя индекса физического объема инвестиций в основной капитал сложилось на уровне 106,4%, при плановом значении на год – 104,2%.

Значение показателя рентабельности сельскохозяйственных организаций в 2015 году составило – 23,4% (плановое значение 16,0%).

В 2015 году предприятиями агропромышленного комплекса было произведено:

- зерна – 3 127,4 тыс. тонн (при плане 2 750,0 тыс. тонн);
- сахарной свеклы – 2 629,2 тыс. тонн (при плане 4 000,0 тыс. тонн).

В соответствии с названной выше программой развития сельского хозяйства планируется общий объем финансирования в 2014–2020 годах за счет всех источников 129 115 803,0 тыс. руб., в т.ч. в 2016 году 2 516 712,0 тыс. руб. Финансирование за счет средств федерального бюджета составит 62 594 409,0 тыс. руб., за счет консолидированных бюджетов муниципальных образований – 3 937,2 тыс. руб. Кроме того, планируется привлечение внебюджетных источников в объеме 41 333 158,0 тыс. руб. [1].

Привлечение средств регионального и федерального бюджетов позволяет значительно увеличить финансовые потоки аграрных предприятий, расширить их экономические и технологические возможности, эффективно реализовать производственный и трудовой потенциал, стимулировать внедрение научных разработок, снизить налоговую нагрузку на хозяйства.

Таким образом, пополнение финансовых потоков аграрных предприятий средствами из федерального и регионального бюджетов будет способствовать:

- значительному повышению финансово-хозяйственных возможностей сельхозпроизводителей;
- существенному обновлению материально-технической базы;
- повышению конкурентоспособности продукции, ими производимой, расширению видов деятельности;
- усилению социальной защищенности работников предприятия;
- осуществлению ряда мероприятий по вопросам сохранения и восстановления окружающей среды и рационального использования природных ресурсов.

Уровень потребности в управлении финансовыми потоками аграрных предприятий как со стороны местных органов власти, так и со стороны коммерческих структур определяется степенью деловой активности, которая складывается в регионе, наличия реальных возможностей для развития производства, развитостью рыночной инфраструктуры, предпринимательской деятельности, а также уровнем региональной инвестиционной политики. Необходимость в управлении финансовыми потоками аграрных предприятий увеличивается с нарастанием финансовой активности хозяйствующих субъектов [2].

Важнейшими принципами эффективности управления финансовыми потоками аграрных предприятий региона являются:

- методологическая последовательность;
- комплексное выявление всех средств, участвующих в экономической деятельности региона;
- единство и согласованность инструментов и методик определения финансовых потоков аграрных предприятий региона.

Заметим, что основной целью обслуживания финансовых потоков в экономике является обеспечение их движения ресурсами в необходимых объемах, в нужный срок, с использованием наиболее эффективных источников финансирования.

Объективные природно-экономические и социально-исторические условия определяют особенно важную роль региональных факторов развития аграрных

предприятий в отечественной экономике. Агропромышленная политика государства, находящегося в процессе интенсивных преобразований, особой проблемой выделяет организацию финансовых потоков региональных аграрных предприятий, а также контроль за их перераспределением.

Владение оперативной информацией о перемещении финансовых потоков и применение своевременных мероприятий по управлению ими в значительной мере способствуют реализации эффективных мер социально-экономического развития сельхозпроизводителей. Кроме того, финансовые потоки оказывают существенное влияние и в целом на финансовое состояние аграрных предприятий, их ликвидность, платежеспособность [3].

Управление финансовыми потоками носит сложный структурированный характер, именно поэтому контролирующие и статистические органы, а вместе с ними и органы местной власти часто не представляют себе, какие особенности перераспределения финансовых потоков аграрных предприятий существуют в регионе [6].

В исследованиях отмечено, что в «...условиях совершенствования рыночных отношений особое значение в российской экономике стала приобретать проблема обеспечения тесной интеграции трех составляющих единой государственной экономической политики, это: денежно-кредитной, бюджетно-налоговой и структурной...» [4]. В данном случае «...возросла роль государства в создании благоприятного климата, оказывающего влияние на снижение инвестиционных рисков и повышение уровня доверия потенциальных инвесторов к аграрным предприятиям». Процесс управления финансовыми потоками аграрных предприятий «...должен стимулировать не только отечественных сельхозпроизводителей, но и обеспечить им надежную государственную защиту, что не может быть достигнутым без эффективного управления финансовыми потоками в целом по стране» [4].

Основной целью управления финансовыми потоками аграрных предприятий является «...решение проблем экономической и социальной стабилизации ситуации в регионе. Этот процесс призван обеспечить не только предпосылки экономического роста, но и в значительной степени условия оживления аграрного производства и инвестиций...» [4].

Комплексный подход достижения экономической стабилизации обусловлен разработкой программы мероприятий, направленных на выход из кризиса, возрождение аграрных предприятий и их переход к стратегии экономического роста.

Важнейшим условием формирования эффективного управления финансовыми потоками аграрных предприятий, по мнению экономистов, является «...экономическая самостоятельность региона в сочетании с экономической самостоятельностью сельхозпроизводителей, которая означает, что как предприятия, так и регионы в целом, являясь самоуправляемыми системами, возмещают свои расходы, связанные с текущей деятельностью и расширением производства из собственных доходов» [4].

Эффективное управление финансовыми потоками аграрных предприятий может строиться с учетом условий, «...отражающих уровень развития хозяйственных отношений в регионе, а также возможность производителей сельхозпродукции влиять на конечный результат собственной деятельности» [4].

Организация управления финансовыми потоками аграрных предприятий «не может ограничиваться формальными изменениями существующих функций государственных институтов, а также их связями с различными звеньями экономики. Поэтому стимулы координации финансовых потоков аграрных предприятий должны быть интегрированы в процесс управления социально-экономическим развитием региона» [4]. Принципиальные особенности преобразований в управлении финансовыми потоками аграрных предприятий региона сводятся к следующему:

- «...структура финансовых потоков аграрных предприятий является неоднородной. В условиях рыночной экономики каждый из финансовых потоков имеет свои условия формирования и образованный многообразием форм его возникновения, при реализации права собственника свободно перераспределять финансовые потоки по своим потребностям.
- в командно-административной системе управления экономикой не было необходимости структурировать финансовый поток. В рыночных экономических условиях меняется не только структура секторов экономики хозяйствующих субъектов, но и стимулы их функционирования, а также наполнения и перераспределения финансовых потоков аграрных предприятий.
- рыночные условия хозяйствования предполагают разработку экономической стратегии или планирования при управлении финансовыми потоками аграрных предприятий. Тогда стратегические цели управления должны быть согласованы с перспективными задачами региональной экономической политики.
- важным условием эффективного управления финансовыми потоками аграрных предприятий является доработка методологии бюджетного планирования и финансирования. Новые подходы в формировании бюджетного планирования и финансирования должны определить отказ государства от административно-хозяйственных функций и необходимости концентрации бюджетных средств для практической реализации задач каждого звена АПК территориальной системы».

На наш взгляд, к основным факторам, определяющим возможности аграрного предприятия управлять финансовыми потоками, можно отнести:

- политическое и социальное положение в стране, которые позволяют объективно характеризовать существующее положение в перераспределении финансовых потоков и принимать реальные управленческие решения перспективного характера;
- состояние развития экономики региона, ее восприимчивость к прогрессивным преобразованиям и повышения деловой активности аграрных предприятий;

- особенности производственной структуры и научно-технического потенциала аграрных предприятий, которые в значительной степени будут определять их привлекательность при приоритетном перераспределении финансовых потоков;
- позицию региональных органов власти, а также их способность создавать среду, обеспечивающую процесс перераспределения финансовых потоков;
- наличие финансовых потоков в аграрных предприятиях, которые потенциально могут быть перераспределены в зависимости от эффективности развития экономики, налоговой политики, депозитной политики кредитных организаций и развитости фондового рынка, а также от доходов населения и уровня его благосостояния;
- экономическую и психологическую готовность аграрных предприятий как субъектов производства участвовать в рыночной экономике.

Также сюда относятся и факторы, которые связаны с процессом становления единой рыночной структуры, синхронностью образования и взаимодействия между собой таких рынков, как ресурсный, денежно-кредитный, трудовой, фондовый и другие.

Для обеспечения рационального подхода к управлению финансовыми потоками аграрных предприятий в рыночных условиях нужно в первую очередь определить, что, как и в каких сферах управления необходимо изменить.

Таким образом, подводя итог вышеизложенному, можно отметить, что уровень потребности в управлении финансовыми потоками аграрных предприятий местными органами власти и коммерческими структурами определяется, прежде всего, степенью деловой активности, которая складывается в регионе, наличием реальных возможностей для развития производства, развитостью новых рыночных структур, предпринимательской ответственностью, а также уровнем региональной инвестиционной привлекательности. Одним из наиболее важных этапов оценки является обоснование всей финансово-хозяйственной деятельности, а при этом можно оценить перспективность анализируемых аграрных предприятий с точки зрения возможности мобилизации доступных источников средств и отдачи на требуемые вложения. Кроме того, одной из наиболее актуальных задач, стоящих перед организациями, является расширение возможностей привлечения внешнего финансирования для

решения вопросов выхода из кризиса и дальнейшего роста [5].

Следовательно, определенные нами факторы эффективности управления финансовыми потоками аграрных предприятий наиболее активно влияют на их величину и направленность, а их учет является условием успешной реализации мероприятий дальнейшего развития экономики в регионе и повышения социально-экономического уровня развития всех аграрных предприятий.

Для периода формирования рыночных отношений проблема управления и перераспределения финансовых потоков является достаточно актуальной, особенно на этапе интенсивного развития экономики, структурной перестройки ее регионального уровня, а также разработки эффективного подхода к решению важнейших социально-экономических проблем аграрных предприятий.

Литература

1. Государственная программа Белгородской области «Развитие сельского хозяйства и рыболовства в Белгородской области на 2014–2020 годы». [Электронный ресурс сети Интернет]. – www.consultant.ru.
2. Груздова Л.Н. Улучшение платежеспособности организации путем оптимизации денежных потоков // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы 9-й Международной научно-практической конференции. – Изд-во WORLD PRESS s.r.o., (9 октября 2015 г.) – С. 83–85.
3. Решетняк Л.А., Кротова И.Н. Ликвидность как критерий оценки инвестиционной привлекательности. Материалы 11-й Международной научно-практической конференции. Прага. Чешская республика. 29.04.2016.
4. Дерягин С.В. Управление финансовыми потоками в регионе: подходы и условия формирования // Финансы и учет: проблемы методологии и практики. № 1–2, Институт экономики и управления УдГУ. – Ижевск, 2004. – С. 74–83.
5. Молчанова Л.А. Оптимизация структуры капитала в агрохолдингах / Л.А. Молчанова, А.И. Черных // Экономика и предпринимательство / Изд-во Редакция журнала «Экономика и предпринимательство». – 2014. – № 9. – С. 741–744.
6. Молчанова Л.А. Финансовые потоки в системе экономических отношений хозяйствующих субъектов / Л.А. Молчанова, А.И. Черных, Н.И. Човган // Под ред. Л.А. Молчановой. – Белгород: КОНСТАНТА, 2014. – 158 с.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- **Консалтинг**
- **Бизнес-образование**
- **Научно-практические журналы**
- **Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»**

www.a-mba.ru

реклама

Обзор моделей добавленной стоимости

Д. Захаров,

аспирант кафедры финансового менеджмента,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

В данной статье представлен обзор существующих моделей определения добавленной стоимости предприятия. Цель исследования – сравнение методик определения добавленной стоимости и выявление их достоинств и недостатков. Данное исследование опирается на математические методы преобразования и статистические данные. В рамках данной работы осуществлен обзор наиболее популярных моделей добавленной стоимости. В процессе исследования выявлена математическая связь между некоторыми из исследуемых моделей. Была обнаружена наиболее перспективная модель добавленной стоимости.

Ключевые слова: добавленная стоимость.

Value added models review

D. Zakharov,

graduate student of «Academic Department of Financial Management»,
Plekhanov Russian University of Economics

This article contains the review of existing business value added calculation models. The objective of this research is to compare the value added estimation methods and to find their pros and cons. The research's bases are mathematical transformation methods and statistical data. The review of the most popular value added models was implemented. The mathematical connection between different models was shown out. The most prospective value added model was discovered.

Key words: value added.

Введение

Добавленная стоимость определяется превышением реальной доходности бизнеса относительно ожидаемой. Вплоть до настоящего времени ведутся споры о том, какая из моделей добавленной стоимости наиболее оптимальна.

Одной из таких моделей является модель добавленной экономической стоимости (*economic value added* или EVA). Она имеет следующую формулу:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC,$$

где *NOPAT* – чистая операционная прибыль после уплаты налогов, *WACC* – средневзвешенная стоимость капитала, *IC* – инвестированный капитал.

Другой популярной моделью является модель экономической прибыли (*economic profit* или EP). Ее определение таково: это балансовая прибыль за вычетом балансовой стоимости капитала, умноженной на требуемую доходность капитала.

Заслуживает внимания модель добавленной рыночной стоимости (*market value added* или MVA). Она призвана оценить созданную стоимость фирмы. Созданная стоимость в данном случае понимается как разница между рыночной стоимостью капитала фирмы и балансовой стоимостью капитала (или начальных инвестиций).

Альтернативой MVA является *добавленная денежная стоимость* (*cash value added* или CVA). Рассчитывается по следующей формуле:

$$CVA = AOCF - WACC \cdot TA,$$

где

AOCF (*adjusted operating cash flow*) – скорректированный операционный денежный поток;

WACC – средневзвешенная цена капитала;

TA – суммарные скорректированные активы.

Некоторые фирмы предпочитают оценивать свой внутренний доход от инвестиций, не скорректированный на инфляцию (*CFROI – cash flow return on investment*).

Также существуют показатели *TSR (total shareholder return)* и *TBR (total business return)* – общий акционерный доход и общий доход предприятия соответственно. TBR может быть полезен для корпораций, не зарегистрированных публично.

Модели, пользующиеся популярностью в настоящее время

Для оценки производительности многие известные компании используют EVA, EP или CVA вместо показателей балансовой прибыли. Также данные показатели популярны в качестве критерия для определения бонусов для менеджмента фирмы. Преимущество моделей

EP, EVA и CVA заключается в том, что в отличие они дополнительно учитывают риски.

Неверно однако, что с помощью данных моделей можно вычислить создание стоимости фирмы. Как уже было упомянуто, эти модели полезны для определения производительности труда менеджеров, однако с помощью EP, EVA или CVA невозможно измерить создание стоимости предприятия в определенный период. Не стоит забывать, что стоимость компании зависит от ожиданий инвесторов. Ниже будет показано, что приведенные ценности данных показателей совпадают с MVA. Таким образом, данные показатели можно дисконтировать, несмотря на то что они не являются денежными потоками.

В отличие от других вышеупомянутых параметров, MVA выражает добавленную стоимость фирмы и является разностью между ее рыночной и балансовой стоимостью.

Экономическая прибыль (EP) выражается следующим образом:

$$EP = PAT - E_{bv} \cdot \text{стоимость капитала}$$

$$EP_t = PAT_t - K_e \cdot E_{bv_{t-1}}$$

где K_e – требуемая доходность капитала;
 E_{bv} – балансовая стоимость капитала;
 PAT – прибыль после уплаты налогов;

Покажем связь между EP и MVA:

$$MVA_0 = \text{рыночная стоимость}_0 - BV_0 = NPV(K_e; EP)$$

Теперь покажем зависимость между EVA и MVA. EVA можно выразить следующим образом:

$$EVA_t = NOPAT_t - (D_{t-1} + E_{bv_{t-1}}) WACC,$$

где D_t – рыночная стоимость долга;
 E_{bv} – балансовая стоимость капитала;
 $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала;
 $NOPAT$ – чистая операционная прибыль после уплаты налогов.

Заметим, что EVA объединяет бухгалтерские показатели и рыночный параметр WACC. Связь между EVA и MVA следующая:

$$MVA_0 = [E_0 + D_0] - [E_{bv} + D_0] = NPV(WACC; EVA)$$

Поскольку $ROA = \frac{NOPAT_t}{D_{t-1} + E_{bv_{t-1}}}$, также можем выразить

$$EVA \text{ как } EVA_t = (D_{t-1} + E_{bv_{t-1}})(ROA - WACC)$$

Таким образом, EVA – это разность между ROA и WACC, умноженная на балансовую стоимость капитала фирмы. Чтобы EVA была положительной, ROA должен превышать WACC.

Перейдем к модели CVA. Показатель, связанный с данной моделью, имеет следующую формулу:

$$CVA = NOPAT + \text{балансовая амортизация} - \text{экономическая амортизация} - \text{стоимость заемного капитала}$$

$$CVA_t = NOPAT_t + DEP_t - ED - (D_0 + E_{bv_0}) WACC$$

ED определенных брутто основных активов (*gross fixed assets*, GFA), амортизируемых за T лет:

$$ED = \frac{GFA \cdot WACC}{(1 + WACC)^T - 1}$$

CVA, дисконтированный по WACC, равен приведенной стоимости EVA, дисконтированной по WACC, то есть MVA.

$$MVA_0 = [E_0 + D_0] - [E_{bv_0} + D_0] = NPV(WACC; CVA)$$

Денежный поток доходов от инвестиций (*cash flow return on investment*, CFROI) призван измерить реальный доход, который создают инвестиции компании. CFROI представляет собой IRR, скорректированный на инфляцию денежных потоков. Чтобы вычислить данный показатель, сначала нужно вычислить денежные потоки: инвестиции в год 0 и скорректированный на инфляцию свободный денежный поток, генерируемый проектом.

CFROI призван показать чистый доход от всех проектов фирмы на заданный момент времени. Следовательно, можно говорить о добавленной стоимости, если CFROI превышает WACC без учета инфляции.

Общий акционерный доход (*total shareholder return*, TSR) – это доход акционеров, составленный из дивидендов, поступивших платежей, а также повышения цены акции. TSR хорошо работает с теми показателями, с которыми доходность капитала (ROE) справляется плохо. TSR следует сравнивать с требуемой доходностью капитала (K_e). Фирма создает стоимость, если TSR превышает K_e .

Общий доход бизнеса (*total business return*, TBR) – это гипотетический доход акционеров незарегистрированных компаний и корпоративных подразделений.

Модель Ольсона

Модель Ольсона началась с предположения о некоем «чистом излишке». Данная модель была представлена Ольсоном в завершённом виде в 1991 году и опубликована в 1993. Основной идеей модели является постулат, согласно которому в доходах фирмы в том или ином виде должна быть учтена все прибыли и убытки, связанные с активами. Остаточный доход предлагается вычислять по следующей формуле:

$$x_t^a = x_t - r \cdot b_{t-1}$$

Где x_t – прибыль в году t ;

b_{t-1} и b_t – начальная и заключительная балансовая стоимость в году t .

Стоимость фирмы можно вычислить по формуле:

$$P_t = b_t + \sum_{\tau} \frac{x_{t+\tau}^a}{(1+r)^\tau}$$

Это модель Эдвардса и Белла-Писнела. Вычисляемое значение есть сумма текущей балансовой стоимости и приведенной стоимости будущих остаточных доходов. Заслуга Ольсона заключается в предположении относительно подверженности аномальных прибылей авторегрессивному процессу:

$$x_{t+1}^a = \omega x_t^a + v_t + \varepsilon_{1,t+1} \quad (1)$$

$$v_{t+1} = \gamma v_t + \varepsilon_{2,t+1} \quad (2)$$

В уравнении (1) ω варьируется от 0 до 1, поэтому последовательность аномальных прибылей стремится к нулю. Если $\omega = 0$, то аномальных прибылей не планируется, и их приведенная стоимость равна нулю. При $\omega = 1$ аномальные прибыли существуют постоянно. Часть аномальных прибылей следующего года, не отраженная в текущих аномальных прибылях, обозначена символом u . Параметр γ лежит в пределах от нуля

до единицы. $\varepsilon_{1,t+1}$ и $\varepsilon_{2,t+1}$ отвечают за непредвиденные ошибки.

Модель Ольсона хорошо согласуется с выравниванием аномальных прибылей к среднему значению с течением времени. Данная модель хорошо описывает рост дивидендов, данный параметр в отношении аномальных прибылей при $\omega < 1$. $\beta \lambda \lfloor \varepsilon \rho \rfloor \xi \zeta \pi \theta \phi \ddot{\varepsilon} \lambda \acute{o} \nu \xi \iota \beta \varepsilon \lambda \theta \chi \theta \nu \xi \iota$, $\omicron \xi \rho \kappa \xi \lambda \acute{o} \kappa \sigma$ $\omega = (1 + g)$. Комбинируя информационную динамику из уравнений (1) и (2) с оценочной функцией

$$P_t = b_t + \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{x_{t+\tau}^a}{(1+r)^\tau}, \text{ получим величину оценки стоимости:}$$

мости:

$$P_t = b_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t$$

где:

$$\alpha_1 = \frac{\omega}{1+r-\omega}$$

$$\alpha_2 = \frac{1+r}{(1+r-\omega)(1+r-\gamma)}$$

Это полезно при определении терминальной стоимости фирмы. Определение параметров ω , γ и ε остается за аудитором. В США имеется хорошая статистическая база для решения вопроса об оценке данных параметров. В России подобной исторической статистической базы пока не накопилась.

Результаты накопленной в США двадцатилетней выборки из 50133 годичных наблюдений дали значение $\omega=0,62$, существенно отличающееся от обоих крайних значений. Это показывает, что аномальные прибыли стремятся к нулю при $t \rightarrow \infty$.

Проверка реальной скорости стремления к среднему значению показывает, что модель Ольсона удовлетворительно характеризует прогрессию аномальных прибылей.

Параметр «прочей информации» γ также сильно отличается от крайних значений: $\gamma=0,32$.

Модель Ольсона не годится для предсказания стоимости по уравнению $P_t = b_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t$; это приводит к заниженной оценке современных курсов акций. Это связано с тем, что инвесторы склонны переоценивать длительность прогнозов. В настоящее время нет достаточных сведений о способности модели Ольсона предсказывать долгосрочные доходы.

Работа Ольсона повысила общий интерес экономистов к концепции остаточного дохода. Это имеет важные следствия для исследований, поскольку Ольсон указал на связь между стоимостью капитала и бухгалтерскими показателями. В настоящее время модель была предложена в качестве альтернативы модели дисконтированных денежных потоков.

Модель Ольсона основана на некоторых базовых предположениях.

Во-первых, стоимость фирмы равна приведенной стоимости ожидаемых дивидендов:

$$P_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t[d_{t+\tau}]}{(1+r)^\tau}, \quad (1)$$

где P_t – это стоимость капитала фирмы в момент t , d_t – чистые дивиденды, выплаченные в момент t , r – ставка

дисконтирования (константа), $E_t[\]$ – параметр ожидаемого значения, зависящий от момента t .

Во-вторых, чистая прибыль вычисляется следующей формулой:

$$b_t = b_{t-1} + x_t - 1, \quad (2)$$

где b_t – это балансовая стоимость капитала в момент t , а x_t – прибыль за период от $t-1$ до t .

Это предположение позволяет выразить будущие дивиденды через будущую прибыль и балансовую стоимость.

Комбинирование равенств (1) и (2) дает формулу:

$$P_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t[b_{t+\tau-1} + x_{t+\tau} - b_{t+\tau}]}{(1+r)^\tau}, \quad (3)$$

Простые алгебраические преобразования позволяют переписать равенство (3) в виде:

$$P_t = b_t + \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t[x_{t+\tau} - r \cdot b_{t+\tau-1}]}{(1+r)^\tau} - \frac{E_t[b_{t+\infty}]}{(1+r)^\infty}, \quad (4)$$

Последнее слагаемое в уравнении (4) предполагается равным нулю. Таким образом, остаточный доход, или непредвиденная прибыль, определяется как

$$x_t^a = x_t - r \cdot b_{t-1}.$$

Таким образом, стоимость может быть выражена как сумма балансовой стоимости и приведенной стоимости будущей непредвиденной прибыли:

$$P_t = b_t + \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t[x_{t+\tau}^a]}{(1+r)^\tau}, \quad (5)$$

Уравнение (5) – модификация модели дисконтирования дивидендов в парадигме остаточного дохода. Чистая прибыль – единственный бухгалтерский показатель, от которого зависит данное уравнение. Возьмем поток будущих дивидендов, b_t и все значения $x_{t+\tau}$ как случайные величины. Тогда $x_{t+\tau}^a$ будут принимать значения согласно (2). Следовательно, с помощью уравнения (5) мы получаем приведенную стоимость потока дивидендов. Можно по-другому показать, что уравнение (5) не зависит от учетных показателей – переопределить b_t как денежный баланс фирмы в конце периода t , а x_t как чистый эффект всех недивидендных денежных потоков за период t . Полученные переменные будут удовлетворять чистой прибыли из уравнения (2), что доказывает тезис о том, что модель остаточных доходов есть модификация модели дисконтирования дивидендов. Польза учета по методу начисления происходит от дополнений к предположению о чистой прибыли.

С эмпирической точки зрения уравнение (5) и модель дисконтированных денежных потоков равноценны. Чтобы оценить будущие значения балансовой стоимости, надо определить будущие дивиденды. А если имеем оценку будущих дивидендов, то излишне оценивать балансовую стоимость и прибыли, и достаточным становится уравнение (1).

Проигнорировав вышеизложенное, можно прийти к избыточности информации, а именно дополнить модель остаточного дохода оценками будущих дивидендов. Данная избыточность была показана в работе

Френкеля и Ли [1]. В этой статье уравнение (5) было переписано как прогноз непредвиденных доходов за три периода:

$$P_t = b_t + \frac{f(1)_t - r \cdot b_t}{(1+r)} + \frac{f(2)_t - r \cdot b(1)_t}{(1+r)^2} + \frac{f(3)_t - r \cdot b(2)_t}{(1+r)^2 \cdot r}$$

где $f(i)_t$ – это прогноз прибыли на момент $t+i$ в момент t .

$b(i)_t$ определяется по формуле:

$$b(i)_t = b(i-1)_t + f(i)_t - d(i)_t$$

(Прогноз балансовой стоимости на момент $t+i$ в момент времени t .)

$d(i)_t$ – это прогноз дивидендов за период $t+i$ в момент времени t .

Данное выражение упрощается алгебраически:

$$P_t = b_t + \frac{d(1)_t}{(1+r)} + \frac{d(2)_t}{(1+r)^2} + \frac{f(3)_t}{(1+r)^2 \cdot r}$$

Модель оценки можно рассматривать в качестве некоего дополнения к модели дисконтирования дивидендов. Данная модель может быть объяснена в терминах дисконтирования дивидендов, и формула остаточного дохода становится лишней.

Избыточность модели остаточного дохода наиболее остро ощущается при осуществлении явных прогнозов прибыли и балансовой стоимости. Прогноз дивидендов является следствием. Таким образом, формула остаточного дохода понятна в силу того, что является модификацией модели дисконтирования дивидендов.

Ольсон [2] и Лундхольм [4] утверждают, что эмпирическая польза модели связана с третьим предположением, а именно: непредвиденная прибыль удовлетворяет следующему модифицированному процессу авторегрессии:

$$x_{t+1}^a = \omega x_t^a + v_t + \varepsilon_{1,t+1} \quad (6a)$$

$$v_{t+1} = \gamma v_t + \varepsilon_{2,t+1} \quad (6b)$$

где v_t – это информация о будущей непредвиденной прибыли не в терминах текущей непредвиденной прибыли, $\varepsilon_{1,t}$ – непредсказуемый средний параметр нулевой помехи, ω и γ – это параметры фиксированной устойчивости, которые являются отрицательными и меньше единицы.

Соединив модель оценки остаточного дохода в уравнении (5) с информационной динамикой в уравнениях (6a) и (6b), мы получим следующую функцию оценки:

$$P_t = b_t + \alpha_1 x_t^a + \alpha_2 v_t \quad (7)$$

$$\text{где } \alpha_1 = \frac{\omega}{1+r-\omega} \text{ и } \alpha_2 = \frac{1+r}{(1+r-\omega)(1+r-\gamma)}.$$

Данная функция оценки не требует явных прогнозов будущих дивидендов, а также не требует дополнительных предположений относительно вычисления терминального значения. Информационная динамика в уравнениях (6a) и (6b) вместе с функцией оценки в равенстве (7) выражают оригинальные эмпирические следствия работы Ольсона.

Заключение

В настоящее время модель Ольсона не является однозначной в смысле результатов эмпирических испытаний. Тем не менее она представляет определенный потенциал для исследований как минимум по трем причинам. Во-первых, модель создает базис для множества узкоспециализированных моделей на основе краткосрочного прогноза прибыли. Во-вторых, на базе модели могут быть осуществлены последующие научные исследования, в частности, связанные с балансовым консерватизмом. В-третьих, найдена связь между информационными переменными и будущей непредвиденной прибылью. Многие предыдущие модели дисконтированных дивидендов основывались на неправдоподобных предположениях, например, о стопроцентной выплате дивидендов. [6]

Модель Ольсона показывает, что для моделей, основанных на будущей непредвиденной прибыли, прогнозирование дивидендов излишне.

Литература

1. Frankel R., Lee, C.M.C., 1998. Accounting valuation, market expectation, and cross-sectional stock returns. *Journal of Accounting and Economics*.
2. Ohlson, J.A., 1995. Earnings, book values and dividends in security valuation.
3. Ордов К.В. Использование модели Ольсона для экспресс-оценки стоимости компании // *Аудитор*. 2016. № 4 (254). С. 34–37.
4. Lundholm, R., 1995. A tutorial on the Ohlson and Feltham/Ohlson models.
5. Feltham, G.A., Ohlson, J.A., 1995. Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities.
6. Kothari, S.P., Zimmerman, J., 1995. Price and return models.
7. Dechow P.M., Hutton A.P, Sloan R.G., 1998. An empirical assessment of the residual income valuation model.
8. Brealey, Myers, Allen, 2010. *Principles of Corporate Finance* (10th Edition).

Направления совершенствования теоретического и практического обоснования результативности деятельности предприятий с государственным участием

С. Минаева,

аспирантка кафедры финансового менеджмента и финансового права,
Московский городской университет управления Правительства Москвы

В условиях экономической нестабильности остро встает вопрос о необходимости повышения результативности предприятий с государственным участием. Особое внимание уделяется подходам в определении понятий «эффективность» и «результативность». Отмечено, что в практике финансового управления государственными предприятиями происходит подмена понятия эффективности.

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, эффективность, результативность, экономия.

Areas of improvement theoretical and practical substantiation of productivity of activity enterprises with public participation

S. Minaeva,

post-graduate student of the Financial Management and Financial Law Department,
Moscow City Government University of Management Moscow

In conditions of economic instability sharply raises the question of the need to improve the efficiency of enterprises with state participation. Particular attention is paid to the approaches to the definition of «efficiency» and « efficiency». It is noted that in the financial management of public enterprises in practice there is a substitution of the efficiency concept.

Keywords: key performance indicators, effectiveness, efficiency, economy.

В современных условиях вопросам эффективного и рационального использования бюджетных средств уделяется все больше внимания.

В настоящее время вопросам определения эффективности и результативности использования государственного имущества уделяется все больше внимания. Рядом исследователей отмечается необходимость разработки оптимального и универсального инструментария

и механизмов оценки эффективности и результативности использования имущества. При этом для того, чтобы определить данный инструментарий и механизм, необходимо разобраться в самих понятиях «результативность» и «эффективность».

Резюмируя мнения исследователей относительно трактовки понятий «результат», «результативность», «эффект» и «эффективность», можно выделить четыре основные версии.

Так, к примеру, по мнению Бондаренко И.В., результативность есть одно из измерений эффективности наряду с экономическим измерением. Причем результативность – степень достижения намеченных целей, эффективность – соотношение результата и затрат¹. Нужно отметить, что данные определения наиболее популярны.

Семенов А.К., Набоков В.И. считают, что понятия результативности и эффективности являются независимыми, определяемыми как отношение результата к его целям (результативность) и ресурсам (эффективность)².

С точки зрения Поршнева А.Г., Ланкиной В.Е. и Кнышовой Е.И., эффективность — это степень его результативности, то есть достижения намеченных целей, в соответствии с потраченными ресурсами^{3,4,5}.

Ямпольская Д. и Зонис М. определяют анализируемые понятия по отношению к управлению организацией. Данные мнения интересны, так как в данном исследовании рассматривается финансовое управление предприятиями с государственным участием, как управление государственным имуществом. Так, данные авторы считают, что эффект представляет собой результат осуществления мероприятий, направленных на совершенствование производства, бизнеса и организации в целом. Эффект управления, по их мнению, складывается из трех составляющих⁶:

- экономический эффект – вид эффекта, имеющий непосредственную стоимостную форму, то есть изменяющийся в денежных или натуральных измерителях;
- социально-экономический эффект – имеет комплексную природу сочетания экономической выгоды и социальной стабильности, например, улучшение условий работы, снижение уровня профессиональных заболеваний (при определенных условиях может быть переведен в обычный экономический эффект);
- социальный эффект – вид эффекта, который принципиально не может быть пересчитан в экономический, например предотвращение социального конфликта.

Эффективность же, по их мнению, — это результат, выраженный стоимостными показателями, — является экономическим эффектом, характеризующимся приростом дохода, увеличением прибыли. Эффективность представляет собой соотношение эффекта или достигнутого результата и затрат на их получение.

Получается, что авторы с одной стороны разделяют понятия эффект и эффективность, а с другой отождествляют.

С.М. Васин и О.С. Мамонова результативность управления определяют, как отношение результата к целям, а эффективность – отношение результата к затратам⁷.

1 Бондаренко И.В. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджмента // *DasManagement*. – № 5 /10-12/. – 2010. – Режим доступа: <http://www.progressive-management.com.ua/statyivtora/ef-management>.

2 Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 556 с.

3 Поршнев А.Г. Качество, результативность и эффективность менеджмента. Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2010/04/05>

4 Ланкина В.Е. Менеджмент организации: учебник. – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Management/Lankina/c74.html>

5 Кнышова Е.И. Менеджмент. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2006, 304 с.

6 Ямпольская Д., Зонис М. Понятие эффективности управления – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0056>.

7 Васин С. М. Мамонова О.С. Природа и сущность понятия эффективности системы управления предприятием // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета*. – 2012. – № 4 (22).

Понятие эффективности, применительно к государственному сектору экономики, неразрывно связано с эффективностью использования бюджетных средств. Государственные предприятия, в случае принятия соответствующих решений в отношении них, могут получать государственную поддержку в форме бюджетных субсидий и инвестиций. Использование бюджетных средств государственными предприятиями также является предметом оценки финансового управления государственным предприятием. В статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации принцип эффективности использования бюджетных средств сведен к «необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)»⁸. В данном случае нельзя не согласиться с мнением Курченко Л.: полностью отождествляются не только понятия «эффективность» и «результативность», но и понятия «эффективность» и «экономность». Кроме того, ничего не говорится о качестве финансируемых из бюджета услуг, которое может сильно проиграть в результате «экономности»⁹.

Авторская позиция выражается в следующем: под эффективностью финансового управления предприятием с государственным участием понимается соотношение затраченных средств, в том числе выделенных в форме бюджетных субсидий и бюджетных инвестиций, и полученных результатов; под результативностью – уровень достижения поставленных целей в плане финансово-хозяйственной деятельности (программе деятельности); экономность связана с рациональным и оптимальным использованием ресурсов предприятием и предполагает достижение заданного результата с использованием наименьшего объема ресурсов, результативность – более широкое понятие относительно эффективности, являющейся ее частным индикатором.

Оценка эффективности и результативности финансового управления государственным предприятием – неотъемлемый инструмент управления государственным имуществом, который должен опираться на систему показателей (индикаторов), позволяющих комплексно оценить достигнутые результаты и эффективность управления имуществом.

В практике финансового управления государственными предприятиями зачастую понятия «эффективность» и «результативность» не разграничиваются и считаются взаимозаменяемыми категориями даже в нормативно-правовых документах.

Согласно позиции Росимущества эффективность деятельности государственного предприятия – это соотношение полученного результата, отражающего достижение поставленной цели, и использованных ресурсов.

Также нужно отметить, что деятельность предприятия не ограничивается финансовой, из чего следует, что определение эффективности всей деятельности

8 Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Статья 34. КонсультантПлюс.

9 Курченко Л., Шевцова Я. Некоторые аспекты программно-целевого бюджетирования // *Финансовая жизнь*. – 2016. – № 2.

предприятия с помощью финансовых показателей невозможно. Следует также обратить внимание на то, что неразумно рассчитывать общую эффективность как сумму частных эффективностей из-за наличия погрешности в учете синергетического эффекта.

На основе финансовых показателей возможна оценка эффективности финансовой деятельности предприятия. Для собственника государственного предприятия важен уровень финансового управления предприятием, ведь от качества финансового управления зависит в том числе потребность в привлечении бюджетных средств, возможности эффективного управления имуществом, выполнения государственными предприятиями государственных, стратегических целей и задач, заданий. Понятие эффективности финансового управления государственным предприятием всегда имеет внутренний и внешний аспекты, учитывающие изменения во внутренней среде и наличие внешних воздействий. А значит, целесообразно принимать во внимание стратегическую и тактическую формы эффективности, различающиеся по определяемым временным границам и учетом внешних воздействий, которая для определения тактической эффективности управления необязательна. Вот почему важна увязка целевых показателей планов финансово-хозяйственной деятельности (программ деятельности) предприятия с целевыми показателями стратегии развития предприятия.

На уровне Москвы нормативно не закреплена обязанность составления и согласования с собственником имущества стратегий развития предприятий, что, конечно же, является недостатком системы финансового управления государственными предприятиями на уровне города Москвы. На федеральном же уровне государственные унитарные и казенные предприятия разрабатывают и согласовывают стратегию развития предприятия с собственником.

Оценка эффективности деятельности государственных предприятий в российской практике осуществляется с помощью оценки достижения ключевых показателей эффективности. Так, в качестве оценочного критерия достижения цели, используемого для определения эффективности деятельности, поддающегося количественному измерению и оцениваемого в роли значимого с точки зрения долгосрочных и среднесрочных задач Росимуществом, выделяется ключевой показатель эффективности (КПЭ). В Москве, как указывалось ранее, также используются данные оценочные критерии.

Вместе с тем все установленные для государственных унитарных и казенных предприятий КПЭ, кроме КПЭ «рентабельность активов по чистой прибыли», отражают не эффективность, а в чистом виде бухгалтерский результат деятельности (выручка, финансовый результат, стоимость чистых активов, доходы от использования имущества). Другое дело, конечно, когда целью предприятия является достижение в качестве цели определенного значения выручки, финансового результата, стоимости чистых активов, доходы от использования имущества. Но, на наш взгляд, установление в качестве критериев достижения цели бухгалтерских

значений показателей в чистом виде не совсем разумно, так как менеджмент компании может маневрировать данными значениями с помощью учетной политики и конкретных проведенных операций в текущем году. Например, по величине финансового результата, полученного в текущем году (или за другой ограниченный период времени), невозможно судить о состоянии финансов, так как прибыль данного периода может быть увеличена за счет сокращения затрат, необходимых для эффективной работы предприятия в последующие годы. Предприятие могло отказаться в текущем году от затрат на развитие мощностей предприятия, создание новой продукции и услуг, изучение рынка сбыта, рекламу, работ по охране труда, что в результате увеличит текущую прибыль, но подорвет будущее финансовое состояние предприятия. Очевидно, что о прибыли как о критерии управления финансами предприятия можно говорить только в долгосрочной перспективе, оценивая финансовые решения с точки зрения их влияния на суммарную прибыль, которую может получить предприятие за весь срок жизни.

Можно, конечно, рассуждать, что от величины чистой прибыли, полученной предприятием за текущий год, зависит наполняемость доходной части бюджета. Но не нужно забывать про то, что не все предприятия перечисляют часть чистой прибыли в бюджет города. Так, к примеру, предприятия, отнесенные к группе стратегических, не перечисляют вовсе чистую прибыль в бюджет. Также следует иметь в виду тот факт, что жесткая дивидендная политика со стороны собственника может лишить предприятие финансовых источников для развития и тут может возникнуть вопрос о привлечении в предприятие бюджетных инвестиций. Как правило, использование предприятием собственных средств является более эффективным, чем привлечение средств из бюджета. Кроме того, привлечение средств из бюджета, учитывая особенности бюджетного процесса в Российской Федерации, может быть несвоевременным и тем самым затягивать процессы развития, столь важные для предприятий. Кроме того, процедуры привлечения бюджетных средств требуют значительного объема финансовых и трудовых затрат со стороны органов исполнительной власти (проведение соответствующих процедур по предоставлению бюджетных средств) и со стороны предприятия (обоснование предоставления бюджетных средств, отчет по целевому использованию бюджетных средств).

То же самое можно сказать про другие КПЭ. Размер выручки может колебаться от графика отгрузки товаров поставщику, предоставления услуг. Также доходы от использования имущества могут уменьшиться, к примеру, в связи с изменением назначения объекта недвижимости – недвижимость больше не сдается предприятием в аренду, а используется для создания/выпуска новой продукции/услуги.

Стоимость чистых активов – важный показатель для государственных предприятий, он отражает величину собственных средств организации. Важность чистых активов в том, что законодательство для хозяйственных

обществ устанавливает требование, что, если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Уменьшение стоимости чистых активов может быть причиной систематического получения по итогам финансового года чистого убытка. Но при всех прочих условиях данный показатель не отражает эффективности финансового управления, а скорее результат финансового управления государственным предприятием.

Исходя из изложенного, можно констатировать факт, что в практике финансового управления государственными предприятиями происходит подмена понятия эффективности. В качестве показателей эффективности деятельности предприятий с государственным участием в капитале используются результаты деятельности этих предприятий.

Имеющиеся методы анализа финансово-экономических показателей деятельности предприятий имеют множество недостатков при их трактовке. Мало того, ими легко маневрировать, тем самым снижается мотивация финансового менеджмента предприятия по повышению качества финансовой дисциплины на предприятии, результативности финансового управления предприятием.

Для формирования оптимального и рационального инструментария оценки результативности финансового управления государственными предприятиями необходимо определение наиболее «показательных» и «значимых» для госпредприятия показателей. При этом данная выборка должна осуществляться для предприятий с государственным участием индивидуально: с учетом специфики финансирования, законодательных ограничений деятельности, отрасли, целей и задач, поставленных перед конкретным предприятием (группой предприятий).

Выбор наиболее «показательных» и «значимых» для предприятия показателей эффективности, а также показателей, по которым возможно прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности на перспективу, возможно путем проведения регрессионного анализа.

Определение характера протекающих финансовых процессов на предприятии, оценки наиболее значимых факторов эффективной работы предприятия возможно путем разработки и использования научно обоснованной модели регрессионного анализа.

В целях определения наиболее значимых факторов результативности финансового управления предприятиями с государственным участием необходимо применять многофакторную модель экономического анализа, учитывающую факторы, которые влияют на финансовую устойчивость предприятия на основе выборки финансовых показателей эффективности и исключают

коррелированность между ними, искажающую ее достоверность. Применение многофакторной модели дает возможность уменьшить информационную асимметричность между предприятием и инвесторами.

Выступая в качестве основного инструмента финансового анализа, моделирование дает возможность получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи. Моделирование также активно используется на практике для прогнозирования банкротства. Содержание метода моделирования заключается в конструировании модели на основе предварительного изучения объекта и выделения его существенных характеристик, а также в экспериментальном или теоретическом анализе модели, сопоставлении результатов с данными об объекте и корректировка модели.

Поскольку анализируются характеристики финансового состояния предприятия и степень их влияния на результативные показатели, связь между которыми является неполной и определяется корреляционным оцениванием, то моделирование поведения этих факторов будет являться стохастическим, в основе которого лежит корреляционно-регрессионный анализ. Данный вид факторного анализа активно используется при исследовании финансового состояния предприятия многими как западными, так и российскими учеными. Основное преимущество факторного анализа заключается в возможности получения достаточно достоверных результатов и точных прогнозов.

Величина отклонения выхода модели от идеального значения моделируемой переменной характеризуется точностью моделирования.

При наличии синтеза модели идентификации временного ряда анализируемые значения показателя, измененные с регламентированной точностью, определяются как идеальные. Ошибкой же моделирования является разность выхода модели идентификации и члена временного ряда, отнесенных к одному и тому же моменту времени.

Учитывая все достоинства регрессионного анализа, при построении и использовании инструментария оценки результативности финансового управления предприятием с участием государства в капитале целесообразно построение модели определения результативности финансового управления для анализируемого типа предприятий.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Статья 34. КонсультантПлюс.
2. Бондаренко И.В. Эффективность управления предприятием – ключевая задача менеджмента // *DasManagement*. – № 5 /10-12/. – 2010. – Режим доступа: <http://www.progressive-management.com.ua/statyivtora/ef-management>.
3. Васин С.М. Мамонова О.С. Природа и сущность понятия эффективности системы управления предприятием // *Вектор науки Тольяттинского государственного университета*. – 2012. – №. 4 (22).

4. Кнышова Е.И. Менеджмент. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2006. – 304 с.
5. Курченко Л., Шевцова Я. Направления совершенствования разработки и реализации государственных программ // Финансовая жизнь, – Науч.-практ. ежекварт. изд. – М., 2016, № 3-2016.
6. Курченко Л., Шевцова Я. Некоторые аспекты программно-целевого бюджетирования // Финансовая жизнь. – 2016. – № 2.
7. Ланкина В.Е. Менеджмент организации: учебник. – Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Management/Lankina/c74.html>.
8. Минаева С.Э., Курченко Л.Ф. Сравнительный анализ экономических и финансовых особенностей функционирования некоммерческих и коммерческих организаций на примере государственных и муниципальных учреждений, унитарных и казенных предприятий Российской Федерации и г. Москвы // Научная мысль – науч. журнал. – 2016. – № 4. – С. 45–53.
9. Минаева С.Э. Система целевых показателей эффективности для государственных предприятий на примере города Москвы // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3.
10. Поршнева А.Г. Качество, результативность и эффективность менеджмента. Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2010/04/05>.
11. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 556 с.
12. Ямпольская Д., Зонис М. Понятие эффективности управления – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0056>.
13. Методические указания по применению ключевых показателей эффективности государственными корпорациями, государственными компаниями, государственными унитарными предприятиями, а также хозяйственными обществами, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъекта Российской Федерации в совокупности превышает пятьдесят процентов. Интернет-ресурс: <http://www.rosim.ru/documents/143749>. Дата обращения: 06.08.2016.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru



Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам. Выходит с 2001 года.

Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

реклама

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

Алгоритм выбора целевой компании с учетом премии по опциону в сделках M&A

Н. Семенов,

аспирант кафедры финансового менеджмента,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье представлены результаты анализа эффективности применения опциона в сделках по слиянию и поглощению компаний. В частности, разработан алгоритм оценки стоимости целевой компании с выделением дополнительного шага – расчета премии по опциону. Всё это, в свою очередь, позволило выявить три преимущества использования опциона – доказательства о необходимости учета данного фактора. Результаты анализа могут быть учтены при оценке потенциальных сделок по слиянию и поглощению компаний.

Ключевые слова: опцион, премия по опциону, целевая компания, метод Монте-Карло, потенциально эффективные сделки, слияния и поглощения.

N. Semenov,

Graduate student of the Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics

Target company selection algorithm taking into account the option premium in M&A

The article presents an analysis of the effectiveness of the option in mergers and acquisitions. In particular, the algorithm evaluation of the target company value with allocation of an additional step – calculating the option premium. All this, in turn, revealed the three benefits of using the option – proof of the need to consider this factor. The analysis results can be use in the evaluation of potential mergers and acquisitions.

Keywords: option, the option premium, the target company, the Monte Carlo method, potentially effective transactions, mergers and acquisitions.

Опцион – это контракт, заключаемый между двумя заинтересованными участниками, один из которых является продавцом опциона, а другой – покупателем, который тем самым приобретает не обязанность, а право в течение определенного времени (срок должен быть оговорен в условиях сделки) либо купить, либо продать по фиксированной цене базисный актив.

Данный подход применим и для сделок по слиянию и поглощению, в данном случае базисным активом будет выступать стоимость бизнеса. В рамках слияния и поглощения будет интересоваться стоимостью на определенный момент, а также определенный интервал отсрочки, по истечении которого будет осуществлена сделка. Для этих целей будет применяться метод Монте-Карло.

При методе Монте-Карло основной задачей является вычисление значения какой-либо случайной величины. Говоря же об опционах купли европейского стиля, точнее, расчета премии по ним, задача метода Монте-Карло сводится к расчету математического ожидания [2]:

$$PO_{call} = \exp^{-rT} \cdot (V - V_T) \quad (1),$$

где PO_{call} – премия по опциону на покупку,

r – безрисковая ставка процента

T – период до истечения контракта, в годах

V_T – стоимость базисного актива в момент покупки опциона

V – стоимость базисного актива в момент истечения контракта

Величина $(V_T - V)$ должна быть положительной. Так как стратегия опциона на покупку в сделках слияния и поглощений подразумевает игру на повышение, то должно выполняться условие $V > V_T$.

Величина $\exp^{-rT} \cdot (V - V_T)$ (1) будет являться стандартным дисконтированным выигрышем держателя опциона. Стоит сразу же заметить, что при небольшом значении T необязательно выигрыш должен быть дисконтированным.

Перед тем как оценить стоимость бизнеса (компания), нужно изучить его состояние, оценить важнейшие характеристики, которые, во-первых, помогут понять ситуацию на предприятии, во-вторых, данные показатели нужны будут для расчета ставки дисконтирования при использовании кумулятивного метода.

На данном этапе главной задачей является доказательство того, что премию по опциону необходимо учитывать при выборе целевой компании. Попутно необходимо выявить характеристики, относящиеся к слияниям и поглощениям. Начать следует с бухгалтерских отчетностей компаний: для их анализа потребуются бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, то есть первые две формы (наличие остальных не является необходимым условием, однако находящаяся в них информация может быть полезна). Данная информация нужна для проведения ретроспективного анализа, по

этой причине желательно изучить все показатели за последние 5 лет, а для учета динамики показателей и во все за 6 лет.

В итоге были выбраны 44 крупнейшие российские компании, удовлетворяющие этому условию (см. табл. 1). Данная выборка репрезентативна, она охватывает более 10 отраслей: сельское хозяйство, транспорт, финансовые услуги, горнодобывающая промышленность, энергетика, металлургия, связь/телекоммуникации, здравоохранение, строительство, автомобилестроение, медиа/розничная торговля.

1. Первым шагом в оценке целевой компании будет оценка эффективности ее деятельности на основании ретроспективного анализа, а также соответствие показателей нормативам в 2015 году (см. табл. 2).

Рассчитав таким образом показатели эффективности, можно рассчитать стоимость собственного капитала в части рисковой компоненты – просуммировав все расчетные рисковые показатели. За безрисковую же компоненту будет взята доходность еврооблигаций РФ, размещенных до 2023 года – 4,875% в год. Данные государственные еврооблигации были размещены в 2013 году.

Стоимость заемного капитала будет рассчитана исходя из отчетностей компаний (проценты к оплате/заемный капитал). Данный показатель будет выступать

Таблица 1

Список компаний и их отраслевая принадлежность

Компания	Отрасль
Акрон	Сельское хозяйство
Аэрофлот	Транспорт
АЛРОСА	Горнодобывающая промышленность
Башнефть	Энергетика
Группа Черкизово	Медиа/Розничная торговля
Компания М.видео	Медиа/Розничная торговля
Э.ОН Россия (ОГК-4)	Энергетика
Энел Россия (бывш. Энел ОГК-5)	Энергетика
ФСК ЕЭС	Энергетика
Газпром	Энергетика
ИНТЕР РАО	Энергетика
КАМАЗ	Автомобилестроение
Группа ЛСР (ПАО)	Строительство
Лукойл	Энергетика
Магнит	Медиа/Розничная торговля
Мечел	Энергетика
МегаФон	Связь/Телекоммуникации
ММК	Металлургия
МТС	Связь/Телекоммуникации
МОЭСК	Энергетика
Московская Биржа	Финансовые услуги
Мостотрест	Строительство

Компания	Отрасль
ГМК Норильский никель	Металлургия
НОВАТЭК	Энергетика
Новолипецкий металлургический комбинат	Металлургия
НМТП	Транспорт
Аптечная сеть 36.6	Здравоохранение
Фармстандарт	Здравоохранение
ФосАгро	Сельское хозяйство
Группа Компаний ПИК	Строительство
Распадская	Энергетика
Энергетика	Энергетика
Ростелеком	Связь/Телекоммуникации
РусГидро	Энергетика
Россети	Энергетика
Северсталь	Металлургия
СОЛЛЕРС	Финансовые услуги
Сургутнефтегаз	Энергетика
Татнефть	Энергетика
ТМК	Металлургия
Транснефть	Энергетика
Уралкалий	Металлургия
Вымпелком	Связь/Телекоммуникации
ВСМПО-АВИСМА	Металлургия

Источник: разработано автором.

Таблица 2

Показатели эффективности деятельности компании

Индикатор	Коэффициент	Целевое значение
k_01	Независимости	$\geq 0,5$
k_02	Финансовой зависимости	$\leq 0,4$
k_03	Соотношения заемного и собственного капитала (ЗК и СК)	0,5 - 1,0
k_04	Долгосрочной финансовой независимости	0,8 - 0,9
k_05	Собственных оборотных средств (СОС)	$> 0,1$
k_06	Прогноза банкротства	↑
k_07	Соотношения оборотных и внеоборотных активов (ОА и ВНА)	индив. ($\geq k_{03}$)
k_08	Маневренности (СОС/СК)	0,2 - 0,5
k_09	Дебиторской задолженности	$\leq 0,4$
k_10	Материалоотдача	↑
k_11	Соотношения ВНА и СК	0,5 - 0,8
k_12	Обеспеченности материальных запасов СОС	1-0,5
k_13	Долгосрочной обеспеченности материальных запасов	↑
k_14	Фондоотдача	↑
k_15	Текущей ликвидности	≥ 1 (до 2)
k_16	Срочной ликвидности	$\geq 0,7$ (до 1,5)
k_17	Абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$
k_18	Рентабельность © продаж	↑
k_19	R общая	↑
k_20	R чистая	↑
k_21	R затрат	↑
k_22	Ресурсоотдача	↑
k_23	R производства	↑
k_24	R имущества	↑
k_25	R активов	↑
k_26	R ВНА	↑
k_27	R ОА	↑
k_28	R чистого оборотного капитала (ЧОК)	↑
k_29	R перманентного капитала	↑
k_30	R СК	↑
k_31	R ЗК	↑
k_32	R инвестиций	↑
k_33	Об-ти запасов	умеренное ↑
k_34	Об-ти ДЗ	↓
k_35	Об-ти КЗ	↑ (умеренное)

Источник: разработано автором.

усредненным значением стоимости заемного капитала за год.

Определить доли заемного и собственного капитала не представляется сложным, так как при расчете K_{03} были использованы все необходимые данные. Подставим все полученные значения в формулу WACC, будет рассчитана ставка дисконтирования.

$$WACC = k_e \cdot W_e + k_{b1} \cdot (1-T) \cdot W_{b1} + k_{b2} \cdot W_{b2} \quad (2), \text{ где}$$

k_e – стоимость привлечение собственного капитала,
 W_e – доля собственного капитала в структуре капитала фирмы,

k_b – стоимость привлечения заемного капитала,
 W_b – доля заемного капитала в структуре капитал организации

T – ставка налога на прибыль.

$$W_{b1} + W_{b2} = W_b$$

На этом заканчивается первый шаг в выборе целевой компании.

2. Вторым шагом является непосредственно оценка стоимости компаний с помощью формулы:

$$CF = (S-C) \cdot (1-T) + A_m \cdot T - (Capex - \Delta WC) + SV \quad (3)$$

где S – выручка,
 C – затраты,
 T – налог на прибыль,
 A_m – амортизация,
 $Capex$ – капитальные затраты,
 ΔWC – изменения в рабочем капитале,
 SV – ликвидационная стоимость.

Проведенный ретроспективный анализ позволит спрогнозировать денежные потоки (CF). Метод ДДП предполагает прогноз денежных потоков, чаще всего выбирается в таких случаях период 5–10 лет, так как экономическая ситуация в нынешнее время в России не самая благоприятная, то прогнозный период в расчетах равен пяти годам. При этом нельзя забывать о допущениях:

1) ставка по налогу на прибыль = 20%, исходя из НК РФ [1];

2) не должна учитываться в CF (в себестоимости) амортизация, только эффект «налогового амортизационного щита»;

3) прогнозное значение выручки рассчитывается на основе ретроспективного анализа, рассчитывается средний темп ее роста с присвоением каждому значению коэффициентов (1,2,3,4,5). В тех случаях, когда значение в период n аномальное, коэффициент принимается равным нулю, остальные коэффициенты не претерпят изменений;

4) анализ 44 компаний показал, что для расчета затрат можно применять линейное уравнение вида $y=a \cdot n+b$, a и b же рассчитываются по методу наименьших квадратов, когда нет аномальных значений.

В случае аномальных значений применяется либо среднее по оставшимся значениям, либо доля затрат приравнивается к последнему корректному значению (в случае нескольких аномальных значений);

5) изменение рабочего капитала привязывается к темпам роста затрат и выручки, а капитальные затраты равняются значению в предыдущий год (в случае их отсутствия на всем промежутке =0). Также нулевыми капитальные затраты будут в том случае, если деятельность организации в прогнозных периодах окажется убыточной;

6) значение амортизации рассчитывается исходя из стоимости основных средств, учитывается также амортизация новых основных средств (СПИ=10 лет);

7) в конце прогнозного периода (в конце 5-го года) рассчитывается ликвидационная стоимость исходя из остаточной стоимости активов и высвобождаемого рабочего капитала.

На основании данных параметров рассчитывается стоимость 44 компаний. Далее в стандартном случае оценивается потенциальный синергетический эффект от возможной сделки по слиянию/поглощению с участием двух компаний из данной выборки.

Очевидно, что для этого нужно оценить 946 возможных сделок:

$$N = \frac{44!}{2!(44-2)!} = \frac{43 \cdot 44}{2} = 946 \text{ сделок}$$

В рамках данного исследования предлагается иной подход – необходимо добавить 3-й этап: расчет премии по опциону (на 2-м шаге рассчитывается базисный актив).

3. Третий шаг. С помощью формулы (1) рассчитаем премию по опциону. За период T возьмем срок в 3 месяца – 1 квартал – именно в течение данного предлагается установить срок по опциону, чтобы оценить правильность прогнозов в будущем. Выбор данного периода не случаен, так как:

Во-первых, крупные компании каждые 3 месяца предоставляют новую отчетность.

Во-вторых, данный период должен быть наиболее приемлем как для покупающей компании, так и для целевой. При более длительном сроке могут возникнуть альтернативные издержки.

В данном случае $\exp^{-rT} = 0,988$.

То есть напрашивается вывод о том, что стоимость опциона ниже стоимости базисного актива на (удовлетворяет принципу, что стоимость опциона должна быть ниже стоимости базисного актива):

$$(1-0,988) \cdot (V-V_f) = -0,12 \cdot (V_f - V)$$

Данный фактор – **первое преимущество** использования опциона при слиянии и поглощении компаний.

Второе преимущество выведено на основе анализа стоимости и размера потенциальной премии по опциону 44 компаний: на стадии оценки премии по опциону, то есть до оценки потенциального эффекта от слияний и поглощений можно отобрать эффективные проекты. Благодаря проведенному анализу неэффективными на этой стадии признаны сделки с восемью компаниями.

Это позволит снизить количество потенциальных сделок на 316 сделок:

$$N_0 = N - N_1 = 946 - \frac{36!}{2! \cdot (36-2)!} = 946 - \frac{36 \cdot 35}{2} = 946 - 630 = 316$$

То есть наблюдается **экономия в расчетах** на 33%, что существенно при таком трудоемком процессе, как оценка потенциального синергетического эффекта.

Очевидно, что при ранжировании следует рассматривать в первую очередь абсолютную величину самой премии – в восьми случаях она отрицательная, что говорит о неэффективности дальнейшего исследования.

Однако при пристальном рассмотрении можно заметить один занимательный факт: есть компания, у которой абсолютная величина премии положительная, а относительная – отрицательная. Исследование данного фактора позволило выявить третье преимущество учета премии по опциону при оценке стоимости бизнеса в сделках слияний и поглощений.

3. Ранжирование происходит не только по параметру «эффективно/не эффективно», но также и по параметру «потенциально эффективно». При данном параметре стоимость компании отрицательная (из-за убытков прошлых необходимо покрывать долги), но в динамике она показывает увеличение стоимости. Для поглощающей компании незначительный минус при грамотном менеджменте может стать плюсом, также не стоит забывать

Таблица 3

Ранжирование компаний, исходя из премии по опциону

Компания	Стоимость V	$V - V_t$	Премия по опциону	% премии	Ранг
Acron	129 227 796	2 715 293	2 682 402	2,08%	эффективно
Aeroflot	75 809 380	5 578 241	5 510 669	7,27%	эффективно
ALROSA	325 384 719	4 377 713	4 324 684	1,33%	эффективно
Bashneft	425 228 751	7 971 476	7 874 913	1,85%	эффективно
Cherkizovo Group	38 010 260	182 474	180 263	0,47%	эффективно
Company M.video	1 108 311	12 145	11 998	1,08%	эффективно
E.ON Russia (OGK-4)	90 010 847	124 349	122 843	0,14%	эффективно
Enel Russia (former Enel OGK-5)	77 357	47	46	0,06%	эффективно
FGC UES	512 211 627	611 631	604 222	0,12%	эффективно
Gazprom	6 314 743 795	18 749 107	18 521 989	0,29%	эффективно
INTER RAO	68 358 235	378 006	373 427	0,55%	эффективно
KAMAZ	24 612 035	72 615	71 735	0,29%	эффективно
LSR Group	65 872 385	1 456 129	1 438 490	2,18%	эффективно
Lukoil	658 523 361	197 400	195 009	0,03%	эффективно
Magnit	134 063 903	228 316	225 550	0,17%	эффективно
Mechel	-8 287 472	23 528	23 243	-0,28%	потенциально эффективно
Megafon	271 878 812	1 401 007	1 384 036	0,51%	эффективно
MMK	449 424 846	9 299 766	9 187 113	2,04%	эффективно
Mobile TeleSystems (MTS)	539 461 515	4 226 433	4 175 236	0,77%	эффективно
Moscow Region Electric Power Grid Company	179 150 131	-54 586	-53 925	-0,03%	не эффективно
Moscow Stock Exchange	3 617 427	53 958	53 304	1,47%	эффективно
Mostotrest	66 633 653	1 705 198	1 684 542	2,53%	эффективно
Norilsk Nickel	786 300 968	17 662 346	17 448 393	2,22%	эффективно
NOVATEK	446 731 000	31 838 398	31 452 722	7,04%	эффективно
Novolipetsk Steel	253 568 966	2 067 923	2 042 874	0,81%	эффективно
Novorossiysk Commercial Sea Port	-8 450 913	-2 838 937	-2 804 548	33,19%	не эффективно
Pharmacy Chain 36.6	3 125 028	-5 412	-5 346	-0,17%	не эффективно
Pharmstandart	13 563 160	-664 768	-656 715	-4,84%	не эффективно
Phosagro	60 849 640	2 575 551	2 544 352	4,18%	эффективно
PIK Group	32 175 149	147 309	145 524	0,45%	эффективно
Raspadskaya	10 791 062	-8 034	-7 937	-0,07%	не эффективно
Rosneft	3 565 173 421	9 373 361	9 259 817	0,26%	эффективно
Rostelecom	526 995 476	10 664 903	10 535 713	2,00%	эффективно
RusHydro	423 855 389	715 646	706 977	0,17%	эффективно
Russian Grids	-4 297 824	-597 170	-589 936	13,73%	не эффективно
SOLLERS	911 824	25 055	24 752	2,71%	эффективно
Surgutneftgas	3 486 445 430	71 083 072	70 222 005	2,01%	эффективно
Tatneft	629 024 009	11 963 653	11 818 731	1,88%	эффективно
TMK	-36 952 546	-898 126	-887 247	2,40%	не эффективно
Transneft	268 371 776	687 268	678 943	0,25%	эффективно
Uralkali	606 792 889	21 248 941	20 991 542	3,46%	эффективно
VimpelCom	463 626 920	-54 605	-53 944	-0,01%	не эффективно
VSMPO-AVISMA	184 342 397	6 515 319	6 436 395	3,49%	эффективно

Источник: разработано автором.

о том, что убытки могут пойти на уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль. Плюсом в данной ситуации будет являться также тот момент, что анализ можно начать с этой компании, то есть рассмотреть ее отдельно.

Данные преимущества позволяют нам сделать вывод о необходимости применения опциона при слиянии и поглощении компаний.

Литература

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016). [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «КонсультантПлюс»: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>.

2. Артемьев С.С., Михайличенко И.Г., Сеницын И.Н. Статистическое моделирование срочных финансовых операций// Новосибирск: Изд. ВЦ СО РАН, 1996. – 202 с.

3. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 736 с.

4. Хасанова Г.Ф., Буренина И.В. Синергия как метод повышения эффективности деятельности компании// Электронный научный журнал «Нефтегазовое дело». 2011. № 6.– С. 188-196.

5. Шаленкова О. Методика количественной оценки синергетического эффекта как ключевого фактора в принятии решения о проведении сделок М&А // Слияния и поглощения. 2008. № 1. [Электронный ресурс]: http://www.ma-journal.ru/archive_new/articles/25.



www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 года

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в Перечень ВАК.

www.flife-online.ru

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Финансовая устойчивость лизинговых компаний в современных экономических условиях

Т. Ходюшина,

магистрант программы «Финансовый менеджмент и рынок капитала»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена исследованию состояния финансовой устойчивости лизинговых компаний на российском рынке на основе применения методов количественного и качественного анализа.

Ключевые слова: лизинговая компания, финансовая устойчивость, анализ финансовой устойчивости, платежеспособность.

T. Khodyushina,

Master in Corporate Finance and Corporate Governance,
The Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education
"Financial University under the Government of the Russian Federation"

The financial stability of leasing companies in modern economic conditions

The article investigates the state of the financial stability of leasing companies in the Russian market, based on quantitative and qualitative methods of analysis.

Keywords: leasing company, financial stability, financial stability analysis, solvency.

Не так давно Банк России опубликовал Обзор финансовой стабильности (выпуск за IV квартал 2015 года – I квартал 2016-го), в котором значилось, что «потенциальным источником системного риска может быть рынок лизинга» [5, с. 5]. Данный факт не является неожиданностью, поскольку в современных экономических условиях помимо снижения объема нового бизнеса лизинговые компании столкнулись с проблемой увеличения просроченной задолженности со стороны лизингополучателей. В свете сложившейся ситуации весьма актуальным становится освещение проблемы финансовой устойчивости предприятий лизингового сектора.

Целью данного исследования является оценка финансовой устойчивости лизинговых компаний на российском рынке на основе применения методов количественного и качественного анализа.

Наиболее актуальным определением финансовой устойчивости лизинговой компании относительно сложившейся экономической обстановки является ее способность сохранять устойчивые финансовые результаты и своевременно рассчитываться по своим обязательствам при неблагоприятном влиянии внешней среды [2, с. 33]. С целью определения лизинговых компаний, обладающих наибольшей финансовой устойчивостью, был рассчитан взвешенный показатель финансовой устойчивости. В связи с этим для итоговой оценки были отобраны следующие показатели:

- зависимость финансовых результатов деятельности лизингодателя от конъюнктуры рынка капитала с весовым коэффициентом 200;
- соотношение заемного и собственного капитала – 400;
- величина чистых активов – 400.

Таким образом, каждая компания могла набрать от нуля до тысячи баллов путем перевода характерных для нее значений по рассматриваемым параметрам в безразмерные величины от нуля до единицы и последующей корректировки на весовой коэффициент.

Для анализа были отобраны топ-10 лизинговых компаний России по объему нового бизнеса по итогам 2015 года на основе рейтинга, составленного агентством «Эксперт РА». Поскольку на момент написания статьи компании ВТБ – Лизинг (1-е место), Сбербанк-Лизинг (3-е место) и Сименс Финанс (5-е место) [3, с. 23] не опубликовали финансовую отчетность за 2015 год, анализ финансовой устойчивости производился только по оставшимся семи компаниям. Результаты приведены в табл. 1 и сравнивались с 2013 годом, как с данными, предшествующими событиям российской экономики в 2014 году.

В ходе исследования выяснилось, что зависимость финансовых результатов деятельности лизингодателя от конъюнктуры рынка капитала в 2015 году по сравнению с 2013-м снизилась. С одной стороны, это может говорить о том, что топовые лизинговые компании работают на старых контрактах и снижение притока новых сделок в будущем не сильно ударит по ним, однако рынок уже сузился, увеличение независимости в данном аспекте достигнуто за счет значительного падения объема новых контрактов. Исходя из спорности данного показателя, ему был присвоен весовой коэффициент ниже двух оставшихся. Там не менее устойчивостью отличается Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), поскольку снижение объема нового бизнеса у данной компании составило менее 20%, когда средний показатель по рассматриваемым компаниям составляет 50%. Во многом это связано с тем, что основным ее контрагентом является крупный корпоративный сектор (в основном компании, занимающиеся авиа и морскими перевозками), который нуждается в постоянном обновлении получаемого в лизинг имущества.

Финансовая устойчивость также характеризуется и величиной чистых активов. По росту и здесь лидирует ГТЛК, увеличив их почти на 35 млрд рублей за два анализируемых года. Заметно падение данного показателя у компании ВЭБ-Лизинг, что, наряду со значительным падением нового бизнеса, внушает определенные опасения. Возникшие затруднения, помимо падения ранка, могут быть связаны с банкротством компании «Трансаэро», что так же повлияло на возникновение отрицательной прибыли у ВТБ-Лизинга, детальное рассмотрение финансовой устойчивости которого на момент написания данной статьи не представляется возможным.

Как и в сферах народного хозяйства, для лизингового сектора весьма важным является соотношение заемного и собственного капитала [3]. Несмотря на то что большинство лизинговых схем построено на привлечении кредитования с дальнейшим погашением за счет платежей лизингополучателя, необходимо понимать, что сильная зависимость от привлеченного финансирования может оказаться роковой с учетом сложившейся экономической ситуации. Основное количество компаний либо уменьшили, либо увеличили этот показатель незначительно, что связано с ростом кредитных ставок. По этой причине лизингодатели чаще стали использовать собственные средства для финансирования сделок, и доля такого источника в финансировании выросла с 8,4% за 2013 год до 17,7% за 2015 год [3, с. 10]. Несмотря на это, ВЭБ-Лизинг значительно усилил свою зависимость от внешних инвесторов и кредиторов. Данный факт объясняется принадлежностью компании банковской структуре.

Взвешенный коэффициент подтверждает суждение о том, что лидером, значительно укрепившим свои позиции относительно финансовой устойчивости, является Государственная транспортная лизинговая компания. Плюс ко всему 100% акций компании принадлежит государству, что также дает дополнительные гарантии.

Таблица 1

Расчет финансовой устойчивости ведущих российских лизинговых компаний

Место по новому бизнесу [2, с. 23]	Наименование ЛК	Отношение лизингового портфеля к объему нового бизнеса		Величина чистых активов по РСБУ, млн руб.		Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала		Взвешенный коэффициент финансовой устойчивости	
		2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013
2	«ВЭБ-лизинг»	9,32	2,94	16 896	18 725	33,19	19,15	307,60	643,62
4	«Государственная транспортная лизинговая компания»	4,54	2,22	45 752	10 765	2,36	8,10	863,97	416,80
6	Европлан	1,66	0,81	8 854	5 891	5,18	9,47	283,30	244,24
7	Балтийский лизинг (ГК)	1,52	1,00	2 751	1 606	8,94	12,11	151,25	212,78
8	«ТрансФин-М»	14,18	1,64	9 267	7 131	11,37	10,92	364,19	270,49
9	CARCADE Лизинг	1,69	0,85	4 129	3 465	5,81	6,79	222,70	318,13
10	«РЕСО-Лизинг»	1,43	0,85	4 207	2 920	3,59	4,47	320,54	455,68

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости ПАО «Европлан»

Наименование показателя / Год	2015	2014	2013
Коэффициент автономии	0,16	0,10	0,10
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	5,18	9,39	9,47
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	(0,06)	(0,21)	(0,17)
Коэффициент текущей ликвидности	1,77	1,53	1,79
Коэффициент срочной ликвидности	1,77	1,52	1,76
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,24	0,03	0,11
Чистый оборотный капитал	13 807 469	10 091 066	14 692 402

Трансфин-М по финансовой устойчивости значительно отстает от ГТЛК, опасения вызывает и сильное снижение объема нового бизнеса (85% по сравнению с 2013 годом), что в значительной мере повлияло на первый весовой показатель. Тем не менее лизинговый портфель вырос более чем на 50 млрд рублей и выросла величина чистых активов, поэтому ее вполне можно признать финансово устойчивой.

Ухудшения по всем показателям, кроме зависимости от конъюнктуры рынка, наблюдается у ВЭБ-Лизинг. Здесь важно заметить, что ВЭБ-Лизинг входит в группу Банка ВТБ, который оказывает значительную финансовую поддержку, к тому же компания остается одним из лидеров по привлечению нового бизнеса, все это дает основания полагать, что она восстановит свою финансовую независимость и, соответственно, финансовую устойчивость.

Оставшиеся компании имеют более низкий взвешенный коэффициент финансовой устойчивости, что коррелирует с объемом лизингового портфеля. Их показатели находятся на приемлемых уровнях: чистые активы выросли, доля заемного капитала упала, увеличилась устойчивость к колебаниям рынка. Отношение лизингового портфеля к объему нового бизнеса менее двух единиц. Это значит, что более чем на 50% они зависят от новых контрактов, в то время как падение рынка за два года составило порядка 60%. Усугубляют ситуацию сложности с банковским кредитованием, ужесточение требований банков (как к лизинговым компаниям, так и их клиентам) и повышение ставок. На помощь приходят государственные субсидии, но пока они затрагивают лишь авто- и авиализинг, и остается надеяться, что они будут оказывать большее влияние на объем и отраслевую структуру нового бизнеса.

Важно отметить, что большинство лизинговых компаний принадлежит производственным холдингам, банковским и другим финансовым структурам, а также находятся в государственной собственности, соответственно их риски возникновения нехватки финансирования значительно снижены. Особый интерес представляет ПАО «Европлан», оно отличается от остальных компаний не только тем, что основной сферой деятельности холдинга является сфера именно лизинговых услуг, но так же и тем, что это единственная лизинговая компания, котируемая на бирже. В этой связи стоит уделить ей отдельное внимание.

Анализ финансовой устойчивости ПАО «Европлан» (табл. 2) показал, что с 2013 года компания снизила свою зависимость от внешних источников финансирования.

Так, за три года объем кредитов и полученных займов уменьшился на 25% [6], при этом большинство долгосрочной задолженности было переведено в краткосрочную, что свидетельствует о том, что компания меньше использует услуги кредитных организаций, увеличивая долю нераспределенной прибыли и акционерного капитала. Несмотря на то что компания увеличивает долю собственных средств в составе источников финансирования, их все еще не хватает, чтобы покрыть не только оборотные, но и внеоборотные активы, о чем свидетельствует отрицательный коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования.

За исследуемый период провал с ликвидностью наблюдался в 2014 году, это связано с ростом просрочки от контрагентов. В 2015-м данные проблемы удалось устранить, в том числе за счет реструктуризации проблемной задолженности, продажи акций дочернего общества и снижения внеоборотных активов. Так, поскольку рынок сузился, заметно снижение расходов на оплату труда и аренду помещений.

Таким образом, несмотря на резкое колебание рынка в 2014 году, падение прироста нового бизнеса, рост просроченной задолженности и повышение барьеров при привлечении заемных средств, так же и увеличение их стоимости, ПАО «Европлан» пока сохраняет финансовую устойчивость и менеджменту удается оптимизировать затраты, не нанося урон деятельности компании.

Подводя итоги, отметим, что наибольшее влияние на финансовую устойчивость лизинговых компаний оказывает их зависимость от внешних инвесторов и кредиторов, а также сокращение объема нового бизнеса. Немаловажную роль играет и принадлежность компании к холдинговым структурам. Если компания относится к группе компаний банковского или финансового сектора, то риски, связанные с привлечением финансирования, значительно снижаются. В сглаживании колебаний спроса в рамках сегментов важную роль будут играть государственные субсидии, которые должны помочь восстановиться рынку и возродить рост новых лизинговых контрактов.

Литература

1. Аудиторское заключение о консолидированной финансовой отчетности Публичного акционерного общества «Европлан» и его дочерних организаций за 2015 год // Официальный сайт ПАО «Европлан» // <https://europlan.ru/portal/investor/reports?type=msfo>.
2. Белорусский рынок лизинга. Обзор 2012 г. // А.И. Цыбулько, С.В. Шиманович. – Минск: ООО «Мэджик», 2012 // <http://www.avangard.by/assets/files/docs/Reiting%20lizingovix%20kompani%202011.pdf>.
3. Лукасевич И.Я. Анализ эффективности лизинговых операций // Финансы. – 1997. – № 10. – С. 57–59.
4. Обзор «Рынок лизинга по итогам 2015 года: на субсидиях» // Материалы Рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») // http://www.ulk.ru/downloads/file/bull_leasing_itogi_2015.pdf.
5. Обзор «Рынок лизинга по итогам 2013 года: держась за воздух» // Материалы Рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») // <http://raexpert.ru/docbank/e3c/115/32f/49caf35f1d0169de2bddf21.pdf>.
6. Обзор финансовой стабильности, IV квартал 2015 года – I квартал 2016-го // Банк России // Официальный сайт Банка России // http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015-16_4-1r.pdf.
7. Официальный сайт аналитической системы СПАРК – Интерфакс // <http://www.spark-interfax.ru/promo/>.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Академия МБА предлагает услуги по изданию книг,
учебных пособий, брошюр, монографий
и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN;
- присвоение кодов ББК, УДК;
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка;
- печать необходимого тиража;
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ;
- проведение независимого рецензирования научных работ.

Ваши научные работы, а также вопросы,
предложения и материалы
просим направлять по электронной почте:
info@a-mba.ru

Тел.: 8 (499) 152-79-41
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16

Анализ финансирования здравоохранения в России и его оценка для сохранения здоровья нации

Т. Журавлева,

д. э. н., профессор кафедры «Теоретическая экономика и управление персоналом»,
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»,

Н. Гревцева,

к. э. н., начальник планово-экономического отдела БУЗ Орловской области
«Орловская областная клиническая больница»

Данная статья посвящена анализу финансирования здравоохранения как одной из сфер, содействующей сохранению здоровья населения России. Учитывая многоканальный характер финансирования отрасли, рассмотрены возникающие проблемы в обеспечении финансовыми ресурсами данной сферы в сопоставлении с развитыми странами.

Ключевые слова: общественное здравоохранение, финансирование, внебюджетные источники, бюджетное финансирование, платные услуги, больничные организации, амбулаторно-поликлинические организации.

The analysis of financing of health care in Russia and his assessment for preservation of health of the nation

T. Zhuravleva,

doctor of economics, the professor of faculty
«Theoretical economy and human resource management»,
FGBOU WAUGH «The Oryol state university of I.S. Turgenev»,

N. Grevtseva,

Candidate of Economic Sciences, head of the economic department of BOUZAS
of the Oryol region «The Oryol regional clinical hospital»

This article is devoted to the analysis of financing of health care as one of spheres promoting preservation of health of the population of Russia. Considering the multichannel nature of financing of branch, the arising problems in providing this sphere with financial resources in comparison to the developed countries are considered.

Keywords: public health care, financing, non-budgetary sources, budgetary financing, paid services, hospital organizations, out-patient and polyclinic organizations.

Здоровье – это основа общественного благополучия нации, ее экономического и социального процветания. Общественное здоровье выступает основой экономического и социального процветания страны и главной составляющей ее ресурсного потенциала. С состоянием здоровья нации увязаны качество трудовых ресурсов, их воспроизводство, эффективность деятельности, а также в конечном счете и обеспечение национальной безопасности страны. Происходящие перемены в мировом сообществе, связанные с предъявлением санкций России, а также ущемление стратегических интересов России настоятельно требуют поддержания и укрепления здоровья ее населения, показатели которого имеют тенденции к снижению.

Здоровье населения является одним из важных факторов, оказывающих влияние на качество жизни. В последнее десятилетие в России наметилась четкая тенденция в развитии и совершенствовании ключевых направлений по повышению качества жизни жителей страны по различным направлениям, включая обеспечение медицинской помощью.

Согласно данным докладов ООН в списках стран с высоким качеством жизни населения находятся Канада, Норвегия, США, Австралия, Исландия, Швеция, в которых значение данного индекса превышает уровень 0,92. Для России уровень ИРЧП колеблется в диапазоне 0,7–0,8, что определяет в 2005, 2010 гг. – 67-ю позицию. Однако в 1999, 2000 и 2001 гг. Россия по данному показателю занимала соответственно 63, 62 и 55-е места. Ухудшение российских позиций по качеству жизни населения связано со снижением индексов, отражающих уровень здравоохранения, образования и жилищной обеспеченности. [1, С. 4]

Согласно отчету аналитиков агентства Bloomberg, выполненного с учетом исследования Всемирной организации здравоохранения и Всемирного банка, российская система здравоохранения с точки зрения эффективности получила самую низкую оценку в рейтинге в 22,5 балла (51-я позиция). Наивысшие баллы по действующим системам здравоохранения сложились в Сингапуре (78,6 балла), Гонконге (77,5 балла), Италии (76,3 балла). [2, С. 57] Признание системы здравоохранения в Сингапуре наиболее эффективной определяется такими критериями, как: средняя продолжительность жизни граждан страны на уровне 82,1 года (в России – 70,5 года, т. е. на 11,6 года меньше лидера), стоимость медицинских услуг на душу населения 2426 долларов (в России – 887 долларов, что в 2,7 раза меньше наилучшего результата), доля расходов на здравоохранение на уровне 4,5% к ВВП (в России – 6,3% ВВП согласно данным проведенного исследования). [2, С. 57]

Согласно другому исследованию международного агентства Bloomberg, по уровню здоровья населения Россия занимает только 97-ю позицию в рейтинге, уступая по этому показателю развитым странам (Италия, Австралия, Швейцария, Япония, Израиль и другие) и ряду развивающихся стран (Коста-Рика, Чили, Куба). [3, С. 69]

Анализируя низкие результаты в рейтинге по России, следует выделить ряд причин, предрасполагающих к низкой эффективности системы здравоохранения в нашей стране:

- высокая смертность населения в связи с увеличением числа заболеваний социально опасного характера: болезнями системы кровообращения (49,9% среди прочих), злокачественными новообразованиями (15,3%), по внешним причинам (9,1%) и ряду других; [2, С. 59]
- недоступность более качественной медицинской помощи, оказываемой в рамках государственной медицинской помощи, включая сокращение числа коек, стационаров в Российской Федерации на 4,1% (1119,6 тыс. коек) и посещений пациентами амбулаторно-поликлинических организаций (с 9,5 в 2013 г. до 9,1 в 2014 г.); [2, С. 61]
- сложившиеся диспропорции в численности врачей и медицинского персонала (в целом с 2000 по 2011 г. численность врачей увеличилась на 7,7%, т. е. с 680,2 тыс. до 732,8 тыс. человек. Но в структуре всех представленных медицинских специализаций наблюдается сокращение числа педиатров, фтизиатров, врачей по общей гигиене, по лечебной физкультуре и ряда других). [4, С. 43]

Рассмотрим, как организована система здравоохранения в России и как обеспечивается ее финансирование.

В последние 20 лет государственная система здравоохранения России действует по принципу смешанной бюджетно-страховой модели, что позволяет производить финансирование как из бюджетной системы всех уровней, так и внебюджетных фондов (обязательных (федерального и территориальных фондов обязательного медицинского страхования) и добровольных (фондов добровольного медицинского страхования)).

Финансирование медицинских организаций из средств бюджетов разных уровней имеет место в форме бюджетных ассигнований, безвозмездно выделяемых для финансового обеспечения деятельности бюджетных лечебно-профилактических учреждений. Финансирование здравоохранения также производится из фондов обязательного медицинского страхования (ОМС) и добровольного медицинского страхования (ДМС), представляющих одну из разновидностей внебюджетных социальных фондов.

Финансирование учреждений здравоохранения со стороны организаций, предпринимательских структур может осуществляться в разных формах, т. е. прямо или опосредованно через страховую компанию. Опосредованное финансирование может быть реализовано через систему добровольного медицинского страхования (ДМС) работников данного предприятия, осуществляемое за счет средств предприятия, через государственную или частную страховые компании. В данном случае оплату оказанных медицинских услуг для работника предприятия (финансирование учреждений здравоохранения) производит страховая компания на условиях, утвержденных договором страхования.

Добровольное медицинское страхование в России существует наравне с обязательным медицинским страхованием, хотя стартовые условия его развития не отрегулированы до конца. Это относится к нормативной базе данного сегмента страхования (ДМС не обозначено в качестве полноправного игрока на рынке страховых услуг); стоимость услуг по ДМС для корпоративных клиентов определяется стоимостью оказания медицинского лечения, основные принципы ценообразования которого подпадают под действие Федерального закона «О государственных закупках», где основной принцип отбора контрактов увязан с самой низкой ценой оказываемой услуги.

В докризисный период темпы развития ДМС были более заметны (около 20% ежегодно). Структура ДМС в России представлена более значительным сегментом (в 90%) корпоративными клиентами и оставшаяся часть (около 10%) приходится на физических лиц. [5] Такое положение во многом объясняется тем, что в России именно корпоративные клиенты готовы страховать

своих сотрудников, что является одним из способов материального стимулирования наемного персонала. Относительно физических лиц можно отметить, что данный вид добровольного страхования не столь развит ввиду отсутствия средств у клиентов (5,3% взносов по ДМС в 2011 г. и 6% в 2012 г.), а также антиселективной работы страховщиков по данной группе страхователей, что связано с тем, что когда индивидуальный страхователь самостоятельно обращается за приобретением полиса ДМС, то страховщик понимает, что в 90% случаев это происходит вследствие острой необходимости в получении какой-то определенной медицинской услуги физическим лицом. [6] В связи с этим страховщики, работающие в системе ДМС с физическими лицами, постоянно испытывают высокие риски вследствие наступления страхового случая – в виде оплаты лечения для застрахованного.

С наступлением кризиса в российской экономике такая отрасль, как ДМС, стала сужаться, что связано с отсутствием средств у корпоративных клиентов

Таблица 1

Расходы на здравоохранение в зарубежных странах, включая Россию [7, С. 160]

Страны	Годы	Уровень расходов отрасли (в % к ВВП)
Минимальный уровень — от 0 до 3,5%		
1. Азербайджан	2012	1,1
2. Индия	2013	1,3
3. Армения	2014	1,6
4. Таджикистан	2014	2,0
5. Египет	2013	2,1
6. Киргизия	2014	3,0
7. Китай	2013	3,1
8. Латвия	2012	3,4
9. Россия	2014	3,5
Справочно:	2010	3,8
Средний уровень — от 3,6 до 5,0%		
10. Украина	2014	3,6
11. Республика Корея	2013	3,8
12. Польша	2012	4,7
13. Эстония	2012	4,8
14. Алжир	2013	4,9
15. Венгрия	2012	5,0
Высокий (максимальный) уровень — от 5,1 до 10,0%		
16. Республика Молдова	2014	5,3
17. Канада	2013	7,6
18. Норвегия	2012	7,7
19. Новая Зеландия	2013	8,1
20. США	2013	8,1
21. Бельгия	2012	8,2
22. Япония	2013	8,5
23. Австрия	2012	8,7
24. Франция	2012	9,0
25. Дания	2012	9,6
26. Нидерланды	2012	9,9

и сокращением предлагаемых ранее социальных программ для своих работников.

Для оценки осуществленного финансирования сферы здравоохранения в Российской Федерации необходимо сопоставить объем выделенных средств для отрасли в процентах к ВВП в различных странах в таблице 1 с последовательной разбивкой полученного результата на три кластера: минимальный уровень (от 0 до 3,5%); средний (от 3,6 до 5,0%); высокий (максимальный) (от 5,1 до 10%).

Анализируя приведенные данные по доле финансирования от ВВП такой отрасли, как здравоохранение в экономике различных государств, можно заметить, что минимальное финансирование исследуемой отрасли, как правило, осуществляется в странах бывшего СССР (Азербайджан, Армения, Таджикистан, Киргизия, Латвия) а также странах с невысоким уровнем социально-экономического развития (Египет). Данный кластер замыкает Россия, имея уровень финансирования в 3,5% ВВП с тенденцией к понижению с 3,8% от ВВП в 2010 г. до 3,5% от ВВП в 2014 г.

Средний уровень финансирования здравоохранения (в два раза ниже уровня, рекомендуемого ВОЗ) обеспечен Украиной, Кореей, Польшей, Эстонией, Алжиром и Венгрией с тенденцией повышения и достижения максимума по данной группе.

Максимальный уровень финансирования здравоохранения (до 10% к ВВП) достигаем в основном странами с высоким уровнем социально-экономического развития (Норвегия, Канада, США, Новая Зеландия, Дания и др.), что и позволило этим странам осуществить более значительное выделение средств в данную сферу.

Следует также отметить, что по доле финансирования общественного здравоохранения от ВВП по различным государствам наблюдается большой разброс показателей как по абсолютным значениям, так и по относительным (практически в 2,5–9 раз), что, несомненно, отражается на состоянии дел в отрасли, а также оказывает влияние на качество жизни граждан.

Однако следует отметить, что в «новых» странах ЕС, имеющих близкий с РФ уровень экономического развития (ВВП – 23–25 тыс. \$ ППС на душу населения в год), расходы на здравоохранение в 1,5 раза выше, чем

в Российской Федерации, что свидетельствует о низком уровне финансирования отрасли в российской экономике.

Рассмотрим динамику финансирования сферы «здравоохранение» за 10-летний период в Российской Федерации с 2010 по 2014 г. в сопоставлении к 2005 г. в таблице 2.

Анализируя объем финансирования исследуемой отрасли за 10-летний период в Российской Федерации, следует отметить увеличение финансирования в абсолютной сумме более чем в три раза. Но, давая оценку в относительных показателях, можно отметить, что в данный период произошло снижение темпов финансирования здравоохранения на 5,2% в общем объеме расходов консолидированного бюджета и на 0,2% к ВВП страны в 2014 г. к 2005 г. Таким образом, можно сделать неутешительный вывод об относительном сокращении выделения средств для такой важной отрасли, как здравоохранение.

Учитывая многоканальный характер финансирования отрасли, рассмотрим структуру выделения финансовых средств из различных источников в России в таблице 3.

Согласно представленным данным можно сделать выводы, что наиболее значимую роль в финансировании общественного здравоохранения играют бюджетные средства консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, которые обеспечивают от 53% (2005 г.) до 29% (2014 г.) всех расходов с тенденцией снижения этой доли на 24% за исследуемый период, а также бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов – на уровне 28,6–31,0% от общего объема расходов за исследуемый период.

В дополнение к основным источникам можно обозначить также финансирование сферы «здравоохранение» за счет федерального бюджета РФ в объеме от 10,1% (2005 г.) до 11,9% (2014 г.), а также бюджетов государственных внебюджетных фондов с тенденцией увеличения в 3,4 раза (с 8,2% в 2005 г. до 28,0% в 2014 г.).

К сожалению, приходится констатировать, что средств, направляемых из бюджетов всех уровней на нужды здравоохранения в экономике России, явно

Таблица 2

**Финансирование здравоохранения из консолидированного бюджета РФ
в 2005–2014 гг. (в млрд руб.) [7, С. 155]**

Показатели	Годы						Темп роста в 2014 г. к 2005 г., в %
	2005*	2010*	2011	2012	2013	2014	
Совокупный объем финансирования здравоохранения за счет средств консолидированного бюджета РФ	797,1	1708,8	1933,1	2283,3	2318,0	2532,7	в 3,18 раза
- в % к общему объему расходов средств консолидированного бюджета РФ	21,9	16,9	17,2	17,3	15,8	16,7	76,26
Отклонение (+;-) к предыдущему периоду	-	-5,0	+0,3	+0,1	-0,5	+0,9	-
- в % к ВВП	3,7	3,8	3,5	3,7	3,5	3,5	94,59
Отклонение (+;-) к предыдущему периоду	-	+0,1	-0,3	+0,2	-0,2	0,0	-

*Примечание: в 2005 и 2010 г. расходы на «здравоохранение» включали расходы на финансирование физкультуры и спорта.

Таблица 3

**Структура финансирования здравоохранения из различных источников в России в 2005–2014 гг.
[5, С.156] (в млрд руб.)**

Показатели	Годы						Темп роста в 2014 г. к 2005 г., в %
	2005	2010	2011	2012	2013	2014	
Финансирование отрасли из различных источников, в т.ч.:							
а) Федеральный бюджет	88,2	347,4	499,6	613,8	502,0	535,5	в 6,1 раза
- в % к общему итогу	10,1	20,3	18,3	16,3	12,6	11,9	117,82
б) бюджеты государственных вне- бюджетных фондов	71,4	0	309,4	931,4	1048,0	1268,0	в 17,76 раз
- в % к общему итогу	8,2	0	11,4	24,7	26,2	28,0	3,4 раза
в) консолидированные бюджеты субъектов РФ	463,8	796,8	1193,1	1358,4	1250,9	1316,2	в 2,84 раза
- в % к общему итогу	53,1	46,6	43,8	36,0	31,3	29,2	54,99
г) бюджеты территориальных госу- дарственных внебюджетных фондов	250,5	564,7	721,9	868,1	1196,8	1393,2	в 5,56 раза
- в % к общему итогу	28,6	33,1	26,5	23,0	29,9	30,9	108,04

недостаточно, что можно подтвердить низкой долей расходов от ВВП на содержание отрасли и отставанием в объемах финансирования в 2,5–3 раза от большинства развитых стран. Таким образом, в российской модели здравоохранения с переходом на принципы медицинского страхования бюджетные ресурсы перестали быть ведущим источником финансирования учреждений здравоохранения, составляя значительную часть общего объема ассигнований.

Однако в последние годы государство и Правительство РФ стали уделять более пристальное внимание такой сфере, как здравоохранение, с помощью введения государственных программ, финансируемых за счет бюджетных средств.

Но, несмотря на внимание к данной отрасли, анализ рынка медицинских услуг показывает, что примерно половина населения нашей страны периодически прибегает к помощи платной медицины. Количество пациентов, прибегающих к платным медицинским услугам, постоянно растет, что связано со снижением качества обслуживания в государственных учреждениях здравоохранения.

Согласно данным по объемам платной медицинской помощи, можно сделать выводы о том, что объем платных медицинских услуг действительно увеличился за исследуемый период в 4,32 раза в абсолютном выражении, а в относительном на 1,6% к общему объему платных услуг населению на исследуемый 10-летний период. [5, С. 156]

Следует обратить внимание на тот факт, что, по данным агентства Bloomberg, частные расходы граждан и организаций в России, включая непосредственно оплату услуг в сфере здравоохранения, лекарственных препаратов и средств медицинского назначения для лечения больных, а также полисов ДМС составили в 2014 г. 1,9 трлн рублей, или 43% в общих расходах. [4, С. 66] Таким образом, приведенные данные свидетельствуют о том, что частные расходы на здравоохранение

в Российской Федерации являются одним из важных каналов финансирования, уступая США в этом вопросе около 12% (в США при существующей модели организации здравоохранения, признаваемой частной, платные расходы на здравоохранение составляют порядка 55% в общих расходах). [4, С. 66] Таким образом, можно констатировать смещение приоритетов в финансировании российского здравоохранения с бюджетно-страховой модели к формированию частной модели финансирования. Намечившиеся тенденции увеличения платной медицинской помощи в российской системе здравоохранения были также отмечены на Форуме общенародного фронта по здравоохранению в сентябре 2015 г. [4, С. 66]

Несмотря на многочисленность каналов финансирования общественного здравоохранения в России, состояние дел в отрасли по-прежнему далеко от идеального, что и находит отражение в снижении качества жизни россиян в целом, проявляемом через: рост смертности и снижение рождаемости населения страны, значительное старение населения, отсутствие естественного прироста населения; недостаточное финансирование отрасли, декларативный характер Программы государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи.

Появление вышеуказанных проблем связано с отсутствием комплексного подхода к охране здоровья, разбалансированностью системы медицинской профилактики, снижением доступности квалифицированной медицинской помощи для большей части населения, развитием неконтролируемой теневой экономики в отрасли.

Кроме того, на состояние системы здравоохранения оказывает влияние отсутствие четкой и последовательной, должным образом подкрепленной в правовом, организационном и финансовом отношении государственной политики как в области охраны здоровья граждан, так и развития самой отрасли.

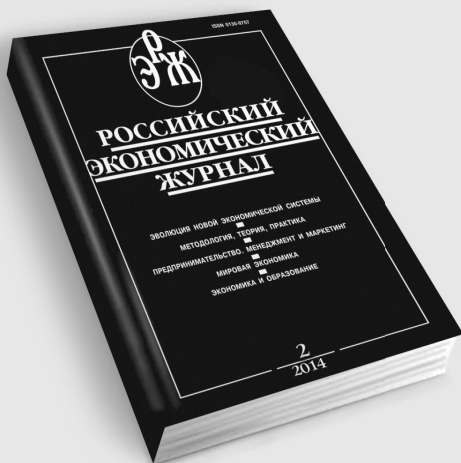
Литература

1. Миронова Т.А. Возможные меры по увеличению доходных источников бюджета для решения задач модернизации экономики и социальной сферы // Аналитический вестник Совета Федерации. – 2011. – № 2 (414). – С. 4.
2. Пирогов М.В. Подводим итоги (по материалам отчетов Минздрава России за 2014 г.) // Экономист лечебного учреждения. – 2015. – № 11–12. – С. 55–68.
3. Пирогов М.В. Актуальность развития экономики здравоохранения в современной России // Экономист лечебного учреждения. – 2014. – № 7 – С. 68–75.
4. Чайнов Ю.В. Кадровые инновации на рынке труда и их использование в здравоохранении // Экономист лечебного учреждения. – 2014. – № 3 – С. 37–43.
5. Современное состояние ДМС в России // Эксперт РА – <http://raexpert.ru/researches/insurance/dms/part2/>.
6. Интервью с Татьяной Вячеславовной Садковской, заместителем генерального директора по добровольному медицинскому страхованию СК «МАКС» // http://raexpert.ru/editions/sadkovskaya_med2013/.
7. Здравоохранение в России. 2015. Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 174 с.



www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

- ▶ В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru
- ▶ Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org
- ▶ В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»;
по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»;
по «Каталогу Российской Прессы»

реклама

Бюджетное финансирование научно-исследовательских работ в России: проблемы и пути решения

И. Ишина,

д. э. н., профессор Департамента общественных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье проведено рассмотрение основных проблем бюджетного финансирования научно-исследовательских работ, проводимых научными и образовательными учреждениями. Проанализированы складывающиеся современные подходы к формированию механизма распределения бюджетных ассигнований на выполнение научно-исследовательских работ, его достоинства и недостатки. Сформулированы предложения по дальнейшему совершенствованию практики бюджетного финансирования научно-исследовательских работ.

Ключевые слова: бюджетное финансирование, научно-исследовательская работа, субсидии, конкурс, государственное задание, экспертная оценка.

Budget funding of scientific research in Russia: Problems and Solutions

I. Ishina,

doctor of Economics, professor of Public Finance Department,
Financial University under the Government of the Russian Federation

In the article the review of budget financing of scientific research conducted by scientific and educational institutions of the main problems. Folding analyzed modern approaches to the formation mechanism of distribution of budgetary allocations on the implementation of scientific research, its advantages and disadvantages. Proposals for further improvement of the budgetary financing practices of scientific research.

Keywords: budget financing, scientific research, subsidies, competition, state task, expert review.

В настоящее время в особой мере возросла необходимость нахождения и реализации путей повышения результативности бюджетных расходов на научно-исследовательские работы, проводимые образовательными и научными учреждениями. Решение этой задачи во многом зависит от всего комплекса инструментов бюджетного финансирования.

В соответствии со ст. 69.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации к бюджетным ассигнованиям на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) относятся ассигнования на предоставление субсидий бюджетным и автономным учреждениям на финансовое обеспечение выполнения ими государственного (муниципального) задания, которое в обязательном порядке должно содержать ряд требований,

определенных ст. 69.2 [5], и реализовываться в рамках исполнения программного бюджета. Таким образом, субсидии образовательным и научным организациям являются основным инструментом бюджетного финансирования научно-исследовательских работ в рамках программного бюджета.

Финансирование образовательных и научных учреждений, выполняющих научно-исследовательские работы, осуществляется по нескольким государственным программам, включая и ГП «Развитие науки и технологий на 2013–2020 гг.». В общем объеме расходов федерального бюджета на научные исследования доля финансирования, приходящаяся на ГП «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., составляет около 33,0% в 2014 г., 34,2% в 2015 г.; 42,7% в 2016 г., что

характеризует последовательное увеличение доли расходов федерального бюджета на науку, распределяемых через данную программу, при общем абсолютном снижении бюджетных расходов за период с 2014–2016 гг. на 79758761,2 тыс. руб. и увеличении расходов в рамках рассматриваемой программы на 3459605,0 тыс. руб., что свидетельствует об усилении централизации бюджетных расходов на научные исследования в рамках программного формата.

Через ГП «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы предоставляются в основном субсидии учреждениям, занимающимся фундаментальными исследованиями. Объемы финансирования фундаментальных исследований в рамках ГП «Развитие науки и технологий на 2013–2020 гг.» представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, основная часть расходов на фундаментальные исследования распределяется в рамках ГП РФ «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг., составляя в 2014 г. – 85,3%, 2015 г. – 86,1 и в 2016 г. – 85,1%, что обеспечивает концентрацию бюджетных расходов в рамках одной программы и системность их целевого распределения.

Таким образом, зоной ответственности ГП «Развитие науки и технологий на 2013–2020 гг.» является создание научно-технического задела, прежде всего межотраслевой направленности, основывающегося на системе фундаментальных научных исследований, создание единой инфраструктуры обеспечения их проведения. В рамках программы должен также решаться вопрос бюджетного финансирования деятельности всех научных учреждений, независимо от их ведомственной принадлежности. Но в настоящее время основными получателями бюджетных ассигнований по этой государственной программе в части выполнения фундаментальных исследований являются учреждения РАН, научные фонды, а в рамках выполнения прикладных исследований НИЦ «Курчатовский институт», что свидетельствует о достаточно узком круге научных организаций, имеющих доступ к финансированию из этой программы. Это положение приводит не только к усилению разрыва в объемах бюджетного финансирования между организациями, обладающими потенциалом для выполнения научно-исследовательских работ, но и нарастанию между ними определенных противоречий, преодоление которых возможно в том числе и на основе обеспечения открытости и прозрачности процедур конкурсного отбора учреждений на

получение государственного задания на выполнение научно-исследовательских работ.

Бюджетное финансирование учреждений, осуществляющих прикладные исследования, в основном проводится в рамках исполнения государственных программ отраслевого характера и имеет очень широкую сферу реализации, в связи с чем достаточно сложно систематизировать и обобщить достижение целей, задач, показателей развития прикладной науки и реально оценить результативность использования субсидий, выделяемых этим учреждениям. Также достаточно проблематично оценить целесообразность распределения субсидий, выделяемых образовательным и научным учреждениям на выполнение государственного задания по прикладным научным проблемам, в рамках выполнения отраслевых государственных программ, ввиду зачастую несопоставимости содержащихся в них результатов и показателей [3, с. 350–356]. Проиллюстрируем все выше сказанное на конкретных цифрах, представленных в таблице 2.

Таким образом, как видно из данных таблицы 2, хотя и происходит постепенное увеличение доли расходов ГП РФ «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы на прикладные исследования с 10,9% в 2014 г. до 18,7% в 2016 г. в общем объеме бюджетных расходов на эти цели, все же пока еще сформировавшийся устойчивый тренд в распределении финансирования на прикладные исследования по отраслевым государственным программам не изменился. Это положение затрудняет проведение системной оценки не только объемов бюджетных средств, распределяемых по отраслевым государственным программам, но и существенно снижает роль государственных программ как документов стратегического планирования, обеспечивающих взаимосвязь между бюджетными ассигнованиями – субсидиями в нашем случае образовательным и научным учреждениям на выполнение прикладных научно-исследовательских работ и получаемыми результатами. Это положение как негативное было отмечено и в докладе Председателя Счетной палаты Российской Федерации Т.А. Голиковой: «государственные программы пока не стали инструментом надлежащего бюджетного планирования... не удалось установить четкую взаимосвязь между бюджетными ассигнованиями и результатами» [6].

Финансирование научно-исследовательских работ в рамках программного бюджета осуществляется практически во всех развитых странах, но сам механизм

Таблица 1

Объем расходов федерального бюджета на фундаментальные научные исследования за период 2014–2016 гг. (тыс. руб.) (открытая часть) [4].

Показатель	2014 год (ФЗ с учетом изменений)	2015 год (ФЗ с учетом изменений)	2016 год (ФЗ)
Общий объем расходов Федерального бюджета на фундаментальные научные исследования	114 504 978,1	114 815 358,6	110 598 701,5
в том числе			
ГП РФ «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы	97 670 086,5	98 845 758,3	94 147 527,9

Таблица 2

**Объем расходов федерального бюджета на прикладные научные исследования в разрезе областей
(тыс. руб.) за период 2014–2016 гг. (открытая часть) [4].**

Область прикладных исследований	2014 год (ФЗ с учетом изменений)	2015 год (ФЗ с учетом изменений)	2016 год (ФЗ)
Общегосударственные вопросы	12 193 267,0	14 420 022,5	15 116 478,8
Национальная оборона	13 988 327,1	25 118 065,1	18 407 282,9
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	6 758 192,8	2 746 427,0	2 666 937,4
Национальная экономика	203 792 153,3	196 774 004,5	126 426 144,8
Охрана окружающей среды	499 572,9	556 576,6	486 586,6
Образование	14 405 310,7	13 064 477,5	13 602 549,7
Культура и кинематография	395 133,7	314 311,8	389 348,3
Здравоохранение	19 576 117,2	16 914 204,7	18 762 218,0
Социальная политика	139 253,3	137 099,5	140 026,4
Физическая культура и спорт	310 183,6	322 189,1	284 335,4
Средства массовой информации	92 662,9	-	15 781,6
Общий объем расходов федерального бюджета на прикладные научные исследования	272 150 174,5	270 367 378,3	196 297 689,9
в том числе			
ГП РФ «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы	29 808 323,3	33 052 791,5	36 790 486,9

выделения бюджетных ассигнований имеет специфические особенности, которые связаны, как правило, с серьезной предварительной работой по отбору тематики научно-исследовательских работ для бюджетного финансирования на основе оценки соответствия ее государственным приоритетам, значимости результатов от разработки нового научного продукта, нужности и востребованности его государственными и рыночными структурами, т.е. всего комплекса факторов, которые в совокупности определяют перспективы его дальнейшего целенаправленного применения. Поэтому, формируя стратегии долгосрочного развития, правительства зарубежных стран исходят не только из приоритетов, целей и задач, но и инструментов их достижения, где не последнюю роль играют наряду с бюджетными внебюджетные источники.

В российской практике бюджетного финансирования научно-исследовательских работ, выполняемых образовательными и научными учреждениями, в последние годы складывается новый механизм, позволяющий в определенной мере учитывать именно востребованность научного продукта – результата научной деятельности государственными институтами и рыночными структурами.

Минобрнауки России в 2013 г. утверждены правила, [5] в соответствии с которыми для подведомственных ему образовательных и научных организаций (ФИРО) государственное задание включает базовую часть, предполагающую поддержку успешных исследователей и научные коллективы. И эта часть может быть рассмотрена как форма институционального выделения бюджетных ассигнований – субсидий на финансирование коллектива в целом, направлена на бюджетную

поддержку организации, ее текущую деятельность. За счет этого финансирования осуществляется фактически сохранение организации как самостоятельной институциональной единицы. Помимо базовой, в государственное задание включена проектная (конкурсная) часть – финансирование по которой осуществляется в рамках конкурсного отбора по проектам фундаментального и прикладного научного характера.

В 2016 г. в соответствии с Информационным письмом Минобрнауки России [2] при подаче проектов в рамках фундаментальной тематики критерием конкурсного отбора являются библиометрические показатели, характеризующие количество, качество и востребованность научных публикаций, в соответствии с глобальными исследовательскими фронтами; партнерство с ведущими российскими и международными университетами. Требованием к конкурсантам является также наличие возможностей использования оборудования, отвечающего тематике исследования. Последнее требование фактически означает, что размеры бюджетных ассигнований могут быть ограничены рамками финансирования человеческого капитала исполнителей, что сразу существенно уменьшает количество претендентов на получение проекта, поскольку даже в ведущих университетах страны имеющегося оборудования его качество и технологические характеристики во многих случаях не позволяют проводить исследования на уровне мировых стандартов, хотя данные, свидетельствующие о позициях ряда российских ведущих университетов в мировом сообществе, достаточны высокие, о чем и свидетельствуют результаты постоянно публикуемых рейтингов их оценки [7]. Отметим, что в экспертизе проектов в рамках проведения фундаментальных научных исследований,

подаваемых на конкурс Минобрнауки России, в обязательном порядке принимают участие ведущие ученые – эксперты РАН.

Достаточно четко сформулированная система требований предъявляется и к проектам прикладного характера, которые подразделяются на две категории: проекты, требующие долевого участия в софинансировании за счет средств организаций-партнеров, и проекты – предоставление которых должно способствовать нахождению путей практического применения, коммерциализации результатов, полученных ранее в процессе работы в рамках грантов научных фондов.

Критериями конкурсного отбора проектов в рамках прикладных исследований выступают количество, качество и востребованность патентов, объемы коммерческих сделок в рамках полученных в процессе научных исследований результатов.

Подобный механизм выделения бюджетных ассигнований в целом является экономически целесообразным и соответствует практике бюджетного финансирования прикладных исследований, имеющей место в зарубежных странах, где акцент смещен именно на механизм софинансирования (бюджетного и частного) самого процесса проведения прикладных исследований. При доведении результатов прикладных научных исследований, материализующихся в получаемой научной продукции, большое участие принимает государство, способствуя коммерциализации результатов научных исследований через прямую бюджетную поддержку и предоставляя разнообразные налоговые льготы. Но в России проблемой является даже не отсутствие стимулов со стороны государства для активного соучастия бизнеса в проведении прикладных научных исследований, а нежелание его участвовать в этом процессе, в связи с тем что он не видит коммерческого успеха от этих направлений финансовых вложений, а сами вложения связаны с неоправданно высоким риском.

Останавливаясь на практике бюджетного финансирования научных организаций РАН, отметим, что оно имеет аналогичный используемый Минобрнауки России механизм, осуществляется на конкурсной основе по результатам экспертизы проектов, в части проектной составляющей государственного задания, и имеет базовую часть финансирования, выделяемую непосредственно для сохранения структурных составляющих РАН. В части конкурсной (проектной) составляющей в составе бюджетного финансирования направлений фундаментальных научных исследований могут предусматриваться мероприятия инфраструктурного

характера, предполагающие покупку дорогостоящего оборудования, обеспечение доступа к информационным ресурсам.

Таким образом, уже на стадии формирования государственного задания складывается конкурсный механизм выделения бюджетных ассигнований, но, как правило, сама процедура конкурсного отбора осуществляется внутри самих ведомств, формирующих государственное задание, что может привести к необъективности оценки конкурсных проектов в связи с присутствием факторов, потенциально связанных с лоббированием определенных интересов чиновников. Экспертиза конкурсных проектов является слабым звеном в процедуре их отбора также по причине отсутствия объективной и независимой системы оценки научных проектов, неразработанности механизма аудирования их выполнения, результаты которого и должны быть положены в основу конкурсного отбора. Хотя надо отметить, что процесс формирования государственного задания сопровождается максимальной открытостью, а его выполнение информационной прозрачностью и регулярной публичной отчетностью. Вместе с тем указанные недостатки не позволяют пока говорить о завершенности процесса формирования государственного задания научным и образовательным учреждением, отсутствием логических взаимосвязей между потребностями государства в получении нового научного продукта, соответствующими объемами бюджетного их финансирования и отлаженным механизмом выбора научных коллективов для участия в этом процессе. Весь этот комплекс вопросов требует проведения дополнительного исследования.

Литература

1. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации на 2016–2018 годы <http://минобрнауки.рф/>.
2. Информационное письмо № 14-1021 от 24.06.2016 <http://минобрнауки.рф/>.
3. Финансы: учебник // Под ред. В.П. Литовченко. – Издание 2-е, дополненное и переработанное. – М.: Издательство Дашков и К, 2006. С. 350–356.
4. <http://www.minfin.ru>.
5. <http://ivo.garant.ru/#/document/12112604/paragraph/10692866:1>.
6. http://www.ach.gov.ru/press_center/news/25117.
7. <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings>.

Враждебное поглощение: особенности и финансовые последствия

Л. Сетченкова,

к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Д. Кустин,

магистр, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Враждебные слияния и поглощения, несмотря на негативное восприятие подобных сделок рынками в большинстве случаев, являются реальностью современной бизнес-среды. Часто они радикально изменяют структуру и функционирование участвующих в них компаний по всем аспектам деятельности, в частности их финансовое состояние. Рассмотрение этого влияния враждебных сделок на финансы компаний как во время проведения сделки, так и в более долгосрочной перспективе является основой настоящей статьи.

Ключевые слова: слияния, поглощения, враждебное поглощение, меры защиты, результаты сделки.

Hostile takeover: characteristics and financial consequences

L. Setchenkova,

candidate of economic science, assistant professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation

D. Kustin,

master's degree, Financial University under the Government of the Russian Federation

Hostile takeovers is an inherent part of the modern business landscape, despite negative perception of such deals by markets in most cases. They often radically change the structure and functioning of involved companies in all aspects, including their financial state. Analysis of the influence of hostile takeovers on companies' finances both during the deal negotiation and in the long run is the main goal of this article.

Keywords: mergers, acquisitions, hostile takeover, takeover defenses, deal results.

Мировой рынок слияний и поглощений в последнее время активно развивается, масштабы и количество совершаемых сделок вновь начали расти после нескольких лет замедления, связанного с последствиями мирового экономического кризиса 2008 года. Так, общий объем объявленных сделок по слиянию и поглощению в 2015 году превысил 4,3 триллиона долларов, побив предыдущий рекорд 2007 года¹.

С теоретической точки зрения слияния и поглощения представляют собой формы экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала. Между слияниями и поглощениями, с одной стороны, существуют заметные

различия, но с другой – их во многом можно рассматривать как одно многоаспектное явление. Согласно Гражданскому кодексу РФ, при слиянии права и обязанности юридических лиц «переходят к вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом»². Присоединение (поглощение) подразумевает переход прав и обязанностей присоединяемого юридического лица к другому юридическому лицу³.

Федеральный закон «Об акционерных обществах» похожим образом определяет слияния и поглощения в отношении акционерных обществ.

² Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 58.

³ Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 58.

¹ The world this year // The Economist, 19.12.2015.

Особую группу слияний и поглощений формируют враждебные сделки – сделки, при которых руководство и/или собственники покупаемой компании не согласны с предстоящей сделкой и осуществляют противозахватные действия. В связи с этим враждебные поглощения намного более сложны в осуществлении, и большинство совершающихся сделок в области интеграции компаний являются дружественными. Тем не менее корпоративные захваты и недружественные поглощения также являются объективной реальностью ведения бизнеса.

В качестве примера враждебного поглощения в данной статье будет рассмотрена сделка по покупке в 2010 году компанией KraftFoodsInc., американским производителем продуктов питания, британской кондитерской компании Cadbury. Сделка уже завершена, что дает возможность проанализировать ее результаты, выделить особенности таких сделок и сформулировать рекомендации в отношении действий компаний (особенно компании-цели) для повышения результативности таких сделок.

Рассматриваемая сделка соответствует определенному враждебного поглощения по нескольким параметрам, изложенным ниже.

1. Предложение KraftFoods о покупке было абсолютной неожиданностью для Cadbury: компания-цель не имела никаких проблем с финансовой или операционной деятельностью и представляла собой глобальный быстрорастущий бизнес. Именно поэтому Роджер Карр, председатель совета директоров Cadbury, в открытом письме назвал сделку «неприятной перспективой», которая «запрет динамично развивающегося производителя шоколада в медленнорастущий конгломерат»¹. Компания Cadbury отклонила первичное предложение о покупке за 16,5 миллиарда долларов в 2009 году, что сделало дальнейшие попытки со стороны KraftFoods договориться об условиях сделки примером враждебного поглощения, несмотря на то что представители KraftFoods заявляли о дружественном характере сделки. Даже предложение о покупке за 19 миллиардов долларов, которое в итоге было осуществлено, не было принято единогласно внутри Cadbury.

2. Другим признаком враждебности сделки было типичное для таких сделок последовавшее закрытие некоторых предприятий Cadbury и увольнение работников компании для повышения эффективности деятельности².

3. Кроме этого, сразу после первого предложения о слиянии внутри Cadbury была создана специальная команда для защиты от враждебного поглощения. Руководство заявило, что предложенная цена сильно недооценивала компанию, а также что любая другая кондитерская компания (Nestle, Ferrero или Hershey) будет предпочтительнее в качестве покупателя, чем KraftFoods. Была привлечена и поддержка правительства: министр по развитию бизнеса Великобритании заявил, что правительство заблокирует любую сделку,

которая нарушает права «исторического кондитера»³. Официальные документы Cadbury советовали акционерам отвергнуть предложение о поглощении. При этом руководство Cadbury не знало о долгосрочных планах компании KraftFoods: расколоть конгломерат на две ветви бизнеса, каждый со своей специализацией, для увеличения ценности для акционеров.

4. Для того чтобы совершить покупку, представителям KraftFoods пришлось существенно повысить цену. Команда Cadbury подсчитала, что большинство акционеров согласятся на продажу по цене 830 пенсов за акцию; итоговая цена составила 840 пенсов за акцию плюс 10 пенсов на акцию в качестве премии. В результате 18 января 2010 года сделка была заключена, а две недели спустя была одобрена 72% акционеров Cadbury. При этом KraftFoods пришлось не только поднять цену, но и выплатить большую, чем планировалось, часть суммы наличными деньгами (остальная часть была заплачена собственными акциями), что повысило ее подверженность валютному риску. При этом KraftFoods понесла затраты, не только оплачивая свою покупку Cadbury, но и интегрируя ее бизнес в свою структуру. Для объединения двух компаний была создана специальная Программа интеграции, на которую было потрачено 1,2 миллиарда долларов в первые три года после сделки⁴.

Прежде чем перейти к рассмотрению финансовых последствий этого враждебного поглощения, стоит пояснить основные мотивы сделки. Обе компании представляли собой устоявшиеся модели бизнеса с глобальным присутствием, однако, в отличие от Cadbury, компания KraftFoods слабо присутствовала на рынках развивающихся стран, почти вся ее деятельность была сосредоточена на развитых рынках Северной Америки и Европы, которые отличались высоким уровнем насыщения, медленными темпами роста и, как следствие, низкими нормами прибыли. Долгосрочная стратегия развития KraftFoods требовала выхода на рынки с более высокими темпами роста как в географическом плане, так и в плане отрасли. Поэтому показывающая высокие темпы роста отрасль производства шоколада являлась привлекательной. Из нескольких компаний данной индустрии KraftFoods выбрала Cadbury из-за ее присутствия в развивающихся странах. Покупка компании была наиболее быстрым и эффективным (хотя, как оказалось, не самым дешевым) способом выйти на эти рынки, а также позволяла приобрести дополнительное портфолио брендов.

Приобретение Cadbury существенно повлияло на основные финансовые показатели компании KraftFoods. Согласно отчету компании за 2010 год, Cadbury увеличила общую выручку KraftFoods на 9,14 миллиарда долларов, а чистую прибыль – на 530 миллионов. Через год после поглощения можно наблюдать и значительный (35%) рост цены акций компании, что свидетельствует об успешной интеграции двух компаний и возможной реализации синергетического эффекта (при этом за год до поглощения цены на акции KraftFoods резко снизились).

1 The age of hostility, The Economist, 15.09.2009.

2 Kraft Faces Probe on Cadbury, The Wall Street Journal, 8.03.2010.

3 Case Study: Kraft's Takeover of Cadbury, Financial Times, 9.01.2012.

4 Консолидированная финансовая отчетность KraftFoods за 2010 год, с. 44.

Ожидаемо после покупки выросли акционерный капитал и общие активы компании, а также ее долгосрочная задолженность. Однако уже через год уровень долга снизился на 13% (в 2012 году он снизился еще на 32%, до 15,6 миллиарда долларов), что свидетельствует об успешном процессе выплаты компанией взятых заимствований.

Важной мотивацией совершения сделки было получение выгоды от синергии, в частности от сокращения издержек. В результате синергетического эффекта компания Cadbury действительно смогла сократить свои операционные расходы на 625 миллионов долларов (8% всех ее издержек). Компания KraftFoods сэкономила 300 миллионов долларов на операционных расходах (закупки, производство, логистика, НИОКР, обслуживание клиентов), 200 миллионов долларов на общих и административных расходах, 125 миллионов – на маркетинге и продажах. Всего, по оценкам инвестиционного банка JPMorgan, синергетический эффект сокращения издержек за счет пересечения функций двух компаний составил 1,7 миллиарда долларов¹.

Вследствие объединения двух компаний произошли изменения и в структуре капитала. Согласно методике Дамодарана², безрычаговый коэффициент бета объединенной компании может быть подсчитан через взвешивание безрычаговых коэффициентов KraftFoods и Cadbury по отдельности, тогда он будет составлять 0,55. Отсюда можно рассчитать коэффициент бета с долговой нагрузкой – 0,93. Если допустить, что безрисковый процент объединенной компании составляет 3,84% (ставка по облигациям казначейства США на 10 лет), а общая премия за риск 4,5%, то стоимость акционерного капитала объединенной компании без долговой нагрузки составит 6,33%, а с кредитованием – 8,01%³.

Что касается стоимости долга после совершения поглощения, считается, что заемная возможность должна увеличиться, так как денежные потоки становятся менее подвержены колебаниям. Если принять коэффициент покрытия процентов равным 4 (как предполагает Дамодаран)⁴, соответствующая стоимость долга для объединенной компании составит 6,02%, с кредитным рейтингом Baa2 и вероятностью дефолта 2%, где стоимость кредитным рейтингом Baa2 и вероятностью дефолта 2%, где стоимость капитала составляет 6,08%. После поглощения компания списывала активы согласно налоговому законодательству США, по ставке 31,5%, что позволило ей в большей степени использовать преимущества налогового щита.

Для финансирования поглощения KraftFoods увеличила свой долг на 15,86 миллиарда долларов, что отражено в значении коэффициента покрытия процентов 4. Благодаря финансовой синергии от поглощения, объединенная компания сохранила кредитный рейтинг Baa2, со стоимостью долга 6,02%, что ниже чем у Cadbury до

поглощения, однако выше показателя KraftFoods. Коэффициент бета остался на довольно низком уровне, в сравнении с другими игроками индустрии (показатель Unilever – 0,86), что свидетельствует о низком уровне риска структуры капитала.

Кроме экономии на затратах, общий объем синергии от поглощения оценивается экспертами в 4,26 миллиарда долларов (что представляет собой четверть стоимости Cadbury до поглощения). Половину этой суммы составила экономия на издержках. Синергетический эффект на выручку компании после поглощения не был детально подсчитан в связи со сложностью учета получаемых выгод от дополнительных объемов продаж, однако считается, что он также был значителен: обе компании сумели выйти на новые рынки, используя преимущества своих брендов и объединенные каналы дистрибуции и отделы продаж. Финансовая синергия заключается в повышенной возможности заимствования двух компаний. Были созданы и налоговые преимущества через списывание новых активов по более высокой налоговой ставке, что повысило величину используемого налогового щита.

Покупка Cadbury оказала позитивный эффект на показатели рентабельности KraftFoods, отчасти за счет более высоких показателей эффективности покупаемой компании. Существенно возросла рентабельность собственного капитала, хотя даже после поглощения она осталась гораздо ниже значений других компаний отрасли. То же самое относится к рентабельности совокупных активов. Зато рентабельность продаж превысила показатели других компаний, что указывает на рост эффективности основной деятельности объединенной компании, во многом за счет синергии. Основные показатели деловой активности изменились незначительно. Темпы оборачиваемости различных видов активов в двух компаниях были схожи еще до поглощения, в объединенной компании они немного снизились. Также примечательно почти полное совпадение длительности циклов запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей. Операционный и финансовый циклы в объединенной компании стали длиннее, отчасти за счет более медленных темпов оборачиваемости в компании Cadbury. В целом схожесть показателей между двумя компаниями еще до поглощения указывает на то, что они обе оперировали в зрелых отраслях с высоким уровнем конкуренции, в которых операционные и финансовые процессы внутри компаний максимально оптимизированы и стандартизированы. Компания была и осталась относительно независимой от кредиторов, оптимально соотношение собственных и заемных источников (в соответствии с зарубежным стандартом). Компания Cadbury по основным критериям также являлась финансовой устойчивой, однако в краткосрочном аспекте ее способность выполнять свои обязательства могла вызывать опасения (отрицателен собственный оборотный капитал, а также высок процент краткосрочной задолженности в общем объеме долга).

Последним аспектом анализа финансового состояния компании является оценка ее инвестиционной

1 J.P. Morgan Europe Equity Research 18 September 2010.

2 Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of any Asset. – S.n., 2006, p.132.

3 Расчёты выполнены на основе данных, предоставленных в отчёте RibeiroS. “TheCaseofKraftFoodsandCadbury”, Апрель 2013.

4 Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of any Asset. – S.n., 2006, p.136.

Таблица 1

Рыночные мультипликаторы KraftFoods

Мультипликатор	До поглощения	После поглощения	Среднее по отрасли
P/S	1,06	1,23	1,44
P/E	14,12	18,96	16,27
P/OP	7,72	10,07	12,94

Источник: Расчеты выполнены на основе данных, предоставленных в отчете RibeiroS. "TheCaseofKraftFoodsandCadbury", Апрель 2013

привлекательности на основе мультипликаторов, приведенных в таблице 1.

Как видно из таблицы, в целом сделка положительно сказалась на окупаемости акций (P/OP), повысила инвестиционную привлекательность KraftFoods (показатели P/S и P/E), а коэффициент цена / прибыль превысил средние значения по отрасли.

По результатам анализа финансовых показателей компании KraftFoods после поглощения Cadbury можно сделать вывод, что с финансовой точки зрения сделка была успешной и оправданной. Объединенная компания продемонстрировала высокие темпы роста объемов продаж и прибыли. Более того, существенно выросла рыночная капитализация компании (главный критерий успеха в современном корпоративном мире), о чем свидетельствует рост ее акций. Во многом этот успех был обусловлен реализацией синергетического эффекта, который сделал компанию более эффективной, позволив ей сэкономить на издержках и повысить общую рентабельность. В то же время, несмотря на получение кредитов для оплаты приобретения Cadbury, KraftFoods осталась финансово стабильной, ее кредитный рейтинг не изменился, а стоимость капитала снизилась.

В положительную сторону изменились и операционные показатели деятельности компаний. Так, после поглощения Cadbury портфолио брендов KraftFoods превысило 40 кондитерских изделий, каждый с ежегодными продажами, превышающими 100 миллионов долларов. KraftFoods стала крупнейшим производителем шоколада в мире, заняв 12,5% глобального рынка¹. Однако уход многих представителей высшего руководства Cadbury после завершения враждебного поглощения (покинули компанию выступавшие против поглощения ее исполнительный директор и председатель совета директоров)² негативно сказался на результатах деятельности объединенной компании, в частности замедлив вывод новых продуктов на рынок и процесс сокращения издержек, необходимый для выплаты значительного долга KraftFoods. Уход некоторых талантливых менеджеров Cadbury даже заставил часть инвесторов и аналитиков рынка сомневаться в том, что KraftFoods сможет реализовать синергетический эффект от поглощения.

Тем не менее это не помешало осуществить главную цель поглощения: быстрый и масштабный выход на рынки развивающихся стран. Рост общей выручки KraftFoods на 11% был во многом достигнут за счет 40-процентного роста продаж в Индии (где Cadbury

присутствовала уже более 60 лет) и 20-процентного роста в Китае и Индонезии. В остальных частях Азии и в Латинской Америке темп роста продаж также выражался двузначными числами. В целом по развивающимся странам выручка выросла на 16%, составив 30% от общего объема³. KraftFoods использовала узнаваемость бренда Cadbury для запуска своих собственных продуктов (таких как печенье Oreo и напиток Tang в Индии), а также расширения производства: в мае 2011 года KraftFoods заявила о строительстве в Бразилии завода по выпуску шоколада и напитков стоимостью в 80 миллионов долларов, а также дальнейших планах инвестировать в Бразилию 200 миллионов долларов⁴.

Достичь этих результатов помогло не только добавление брендов Cadbury в портфолио KraftFoods, но и использование развитых логистических цепочек и каналов распределения Cadbury. Это позволило KraftFoods вывести на развивающиеся рынки более дешевые товары в менее объемных упаковках, чем в США, так как именно такие товары пользуются большой популярностью в тех странах из-за невысоких доходов населения. Увеличился и ассортимент предлагаемых товаров. Без использования логистических цепочек Cadbury достичь такого результата было бы невозможно, так как получаемая маржа по таким продуктам была бы слишком низкой для обеспечения их прибыльности. С точки зрения распределения, до поглощения Cadbury обладал существенным нематериальным активом в виде установленных выгодных контрактов с небольшими ритейл-магазинами развивающихся стран, которые проявили высокую заинтересованность в добавлении новых наименований продукции на свои полки. Так, в Индии товары KraftFoods марок Oreo и Tang появились в 300 тысячах магазинов в течение первых шести месяцев после поглощения, а в Бразилии – в 650 тысячах магазинов. Использование каналов дистрибуции работало и в обратную сторону: в Украине 75 тысяч магазинов, с которыми были контракты у KraftFoods, начали продавать продукцию Cadbury⁵.

Одним из факторов, усложнившим процесс интеграции компаний KraftFoods и Cadbury и косвенно повлиявшим на финансовые показатели объединенной компании, стало негативное отношение общественности и регулирующих органов к механизму проведения транснациональной сделки и ее последствиям для Cadbury. Поскольку данное поглощение приобрело широкий резонанс в Великобритании, после его проведения были

1 Cadbury, Developing Markets Bearing Fruit for Kraft // Forbes, 24.05.2011.

2 Cadbury bosses Todd Stitzer and Roger Carr leave after Kraft takeover // Evenings Standard, 3.02.2010.

3 Cadbury Acquisition Starting to Reap Benefits for Kraft // Trefis, 2.03.2012.

4 Kraft Foods to invest \$200 mn in Brazil expansion, Imagesfood, 3.05.2011.

5 India fastest-growing market for Kraft Foods // Economist Times, 18.05.2011.

приняты новые законы о слияниях и поглощениях для предотвращения совершенных ошибок в будущем.

Среди претензий, которые выдвигались против Kraft после осуществления ею поглощения Cadbury, было несоответствие обещаний высшего менеджмента Kraft до сделки их действиям после, результатом чего стало раследование британского антимонопольного ведомства. Его позиция заключалась в том, что Kraft нарушила одно из правил заключения сделок, а именно требование о том, что претенденты на покупку «подготавливают предложения с высочайшей степенью аккуратности и внимательности». В основном речь шла о закрытии некоторых предприятий Cadbury, которые во время переговоров о покупке было обещано сохранить. Именно поэтому после сделки Kraft и Cadbury специальный парламентский Комитет по слияниям и поглощениям принял ряд новых постановлений, нацеленных на обязательность полного раскрытия информации акционерам и работникам покупаемой компании. Кроме этого, были предприняты меры, чтобы защитить компании-цели от затянутых так называемых «виртуальных заявок» – предложений о покупке, которые озвучены, но покупатель по которым неизвестен. Компания, делающая заявление о возможности покупки, теперь должна в течение 28 дней либо подтвердить его, либо отказаться от своего заявления – это позволяет уменьшить неопределенность для компании-цели и сократить связанные с ней возможные финансовые потери. Данные меры оказались эффективными: в 2012 году, после принятия новых правил, существенно снизилось количество объявляемых предложений о поглощении, однако процент объявленных и доведенных до конца сделок заметно вырос¹.

Была значительно уменьшена возможность покупающей компании прибегать к так называемым «мерам по защите сделки», таким как обязательство компании-цели выплатить покупающей компании компенсацию в случае неудачи сделки (например, появления конкурента по покупке). Подразумевается, что такая компенсация идет на возмещение затрат комплексной проверки компании-цели и других затрат по подготовке сделки.

Другим аспектом сделки Kraft по приобретению Cadbury стала роль краткосрочных акционеров: тех, которые купили акции после первого враждебного предложения Kraft о покупке. Многие из акций были куплены хедж-фондами. Данный вопрос был рассмотрен министерством предпринимательства, инноваций и ремесел, в результате чего было решено, что с момента, когда компании сделано предложение о покупке, права акционеров и возможность голосовать и влиять на исход сделки будут соответствовать их правам и возможностям до объявления предложения о покупке. Акции, продаваемые или покупаемые после даты предложения, лишаются права голоса². Во время обсуждения были выдвинуты предложения об установлении обязательного периода ожидания с момен-

та покупки акции до получения права голоса, а также о предоставлении дополнительных прав голосования, дивидендов или дополнительных акций долгосрочным держателям акций.

Все описанные правовые изменения справедливо перераспределили влияние над исходом враждебных поглощений в пользу компании-цели, ее долгосрочных акционеров и сотрудников. Данные практики могут быть приняты во внимание российскими законодателями, так как они позволят повысить качество вносимых предложений о поглощениях (особенно враждебных) и предоставят компаниям больше возможностей защититься от враждебных захватов.

На основании негативных финансовых и нефинансовых последствий сделки между KraftFoods и Cadbury может быть сформулирован ряд рекомендаций, которые помогут создать условия для успешного осуществления таких сделок. Так, одним из препятствий к эффективному поглощению может стать уход талантливых сотрудников и руководителей из поглощаемой компании (что наблюдалось в сделке KraftFoods&Cadbury). Для предотвращения данного явления нужно предпринять несколько шагов. Во-первых, четко понимать, какие сотрудники будут максимально необходимы в компании после поглощения: часто это будут не менеджеры, а специалисты в области новейших разработок и дизайна, информационных технологий, продаж. Затем необходимо сосредоточить усилия на сохранении именно этих сотрудников через выплаты вознаграждений, индивидуального наставничества, процесс убеждения: так, генеральный директор IBM лично беседовал с создателями новых продуктов компании Lotus после ее поглощения³. Важным является быстрое назначение руководства и заполнение ключевых позиций в объединенной компании: это позволит снизить напряженность сотрудников по поводу грядущих увольнений и предотвратит борьбу за власть между группировками двух только что слившихся компаний.

Вторым условием успешного осуществления враждебных сделок является тщательная подготовка со стороны компании-покупателя, как это было в случае компании KraftFoods: возможность объявления заинтересованности в приобретении Cadbury прорабатывалась руководством KraftFoods в течение двух лет до того, как это объявление действительно было сделано. Такая тщательная подготовка связана с тем, что характерным для враждебных поглощений является риск неправильной оценки стоимости и внутреннего положения компании-цели, из-за отказа руководства последней к сотрудничеству. В дальнейшем это приводит к падению капитализации покупающей компании из-за негативной реакции рынка на новость о поглощении и трудностей при интеграции. Минимизация риска недооценки предстоящих расходов и неполучения потенциальных выгод от слияния требует детальной разработки интеграционной стратегии менеджментом и четкого ее следования. В основе такой стратегии должно быть стремление превратить враждебное поглощение в дружественное

1 The legacy of Kraft's takeover of Cadbury // CIMA, Financial Management, 23.01.2013.

2 Practical and legal issues related to limiting the rights of short-term shareholders during takeover bids // Department for Business, Innovation and Skills, October 2014.

3 Бекке М. Путеводитель по слиянию // Вестник McKinsey. – 2003. – № 2. – С. 17.

через получение поддержки собственников покупаемой компании. Однако превращение враждебного поглощения в дружественное требует, как правило, повышения цены покупки, как это было в случае с Cadbury: первичный отказ от продажи позволил акционерами Cadbury выторговать значительную премию за свои акции. Оптимальным решением для покупающей компании будет получение понимания о реакции компании-цели на предложение о покупке до того, как это предложение озвучено, что не было сделано компанией KraftFoods и стало причиной активного сопротивления со стороны Cadbury на начальном этапе переговоров.

Третьим залогом успеха покупки Cadbury для KraftFoods стало грамотное обеспечение финансирования для сделки. Несмотря на то что долговые обязательства KraftFoods неизбежно выросли, ее способность привлечь дешевые источники финансирования позволила компании сохранить приемлемый уровень финансовой устойчивости. Для этого KraftFoods максимально задействовала свой надежный кредитный рейтинг и осуществленные прогнозы, предсказывавшие положительный эффект от сделки. Ключевую роль в сделке сыграл и финансовый менеджмент компании KraftFoods, рассчитавший оптимальное соотношение между собственными и заемными средствами для компании, в целом допустимый уровень задолженности, а также пропорцию оплаты сделки деньгами и собственными акциями (по которой в результате переговоров KraftFoods пришлось пойти на уступки).

Четвертым аспектом, требующим тщательной проработки, является организация управления в объединенной компании, так как от этого будет зависеть эффективность итоговой интеграции. В случае KraftFoods и Cadbury для устранения разрозненной структуры двух компаний (с запутанными подчинениями и несколькими центрами ответственности по одним и тем же вопросам) был выделен единый корпоративный центр. Нежелательным решением в таких случаях является попытка компромисса между двумя корпоративными центрами, которые зачастую могут быть несочетаемыми («централизованная

децентрализация»). При планировании интеграции требуется также определить целесообразность реинжиниринга бизнес-процессов, создать общие контуры бизнес-модели, определить функции корпоративного центра и подразделений. Для проведения этих мероприятий необходимо создать специальную рабочую группу из специалистов, технологов, аналитиков и финансистов.

Подводя итог анализу сделки, необходимо отметить, что в результате враждебного поглощения обе компании смогли добиться получения синергетического эффекта, сократить затраты, выйти на новые рынки через использование дистрибьюторских каналов и логистических цепочек друг друга. Поглощение также сказалось на краткосрочной финансовой устойчивости KraftFoods, однако процесс выплаты долгов проходил планомерно и не сказался на котировках акций компании. В целом проведение сделки было оправданным, что подтверждает рост показателей рентабельности объединенной компании и ее рыночной стоимости. Таким образом, рассмотренные аспекты сделки могут быть приняты во внимание субъектами поглощений, в том числе носящих враждебный характер, с целью повышения эффективности таких сделок.

Литература

1. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of any Asset. – S.n., 2006.
2. Case Study: Kraft's Takeover of Cadbury, Financial Times, 9.01.2012.
3. Practical and legal issues related to limiting the rights of short-term shareholders during takeover bids // Department for Business, Innovation and Skills, October 2014.
4. Ribeiro S. The Case of Kraft Foods and Cadbury, April 2013.
5. The legacy of Kraft's takeover of Cadbury // CIMA, Financial Management, 23.01.2013.
6. The world this year // The Economist, 19.12.2015.
7. Консолидированная финансовая отчетность Kraft Foods за 2009, 2010, 2011 годы.
8. Консолидированная финансовая отчетность Cadbury за 2009 год.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий

реклама

► Контакты: тел. (499) 152-79-41; e-mail: info@a-mba.ru

Проблемы финансирования малого и среднего бизнеса

М. Шальнева,

к. э. н., доцент,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

К. Заболоцкая,

бакалавр экономики, студентка магистратуры финансово-экономического факультета,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной статье рассматриваются актуальные источники финансирования субъектов малого бизнеса, а также система критериев для оценки финансового состояния компаний по методике, адаптированной к малому и среднему бизнесу, как ключевой момент получения финансирования. Авторами исследованы современные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и предложены механизмы совершенствования управления финансами МСП с целью повышения их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, финансовый анализ и контроль, источники финансирования, финансовое положение.

Problems of funding for small and medium-sized enterprises

M. Shalneva,

associate professor, Candidate of Economic Sciences,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

K. Zabolotckaia,

bachelor of Economics, graduate student of Economic and Finance faculty,

Financial University under the Government of the Russian Federation

The article is devoted to the description of the topical sources of funding for small and medium-sized enterprises, as well as a system of yardsticks for financial analysis adapted to small and medium businesses, as key element to get financing. The modern problems of development of small enterprises in Russia are analyzed. The mechanisms of improving the financial management of SME in order to enhance investment appeal are found.

Keywords: small and medium-sized enterprises, financial analysis and control, funding sources, financial position.

Одним из стратегических ориентиров, обозначенных в Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ 03.12.2015, является позиционирование свободы предпринимательства важнейшим экономическим и общественно значимым вопросом, расширением этой свободы необходимо ответить на все внешнеэкономические ограничения. [6] Известно, что предпринимательский сектор развитых государств составляет основу их экономических систем. В последние годы характерно бурное развитие малого и среднего бизнеса или предпринимательства (далее по тексту МСБ или МСП) во всем мире, что положительно сказывается на общем

социально-экономическом развитии. В большинстве развитых стран вклад сектора МСП в ВВП колеблется в промежутке от 50 до 60%, однако в Российской Федерации малый бизнес обеспечивает лишь 21% ВВП. Малое и среднее предпринимательство рассматривается Правительством и Президентом Российской Федерации как один из факторов развития российской экономики и становится особенно актуальным в условиях истощения источников дальнейшего роста, основанных на сырьевой экономической модели. Роль МСП в экономике стран определяется следующими положительными факторами: МСП – движущая сила экономического

и научно-технического прогресса, главный организатор рабочих мест в экономике, МСП приносит экономике доход в виде налогов.

В качестве субъектов МСП мы определили хозяйствующие субъекты, являющиеся резидентами Российской Федерации и отнесенные в соответствии с нормативными актами РФ к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям и средним предприятиям. Управление финансами МСП представляет собой процесс целенаправленного воздействия с помощью специальных приемов и методов на финансовые отношения и соответствующие им виды финансовых ресурсов для реализации функций субъектов МСП, целей и задач их деятельности.

Для выделения современных методов и направлений управления финансами малого бизнеса необходимо проанализировать основные проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого предпринимательства в процессе функционирования. Основные проблемы развития МСБ, по мнению большинства аналитиков, связаны с поиском доступных финансовых ресурсов для развития бизнеса, снижением налогового пресса и развитием институциональной среды.

Рассмотрим более подробно факторы привлечения финансирования, сдерживающие развитие МСП в Российской Федерации. 60% предпринимателей ждут от государства повышения доступности заемных ресурсов. Сложно привлечь заемные ресурсы (в зависимости от срока: до 1 года – 40%, 1–3 года – 41%, >3 лет – 45% предпринимателей). Предприниматели не могут реализовывать капитальные инвестиции.

Сравнивая Россию с другими странами, видны основные проблемы кредитной системы. Это слишком высокая для малого бизнеса ставка, в несколько раз больше чем в США и европейских странах; необходимость предоставлять залог, который не имеют многие начинающие предприниматели. В начале своего бизнес-пути прибыль малых предпринимателей не очень велика, зачастую им невыгодно начинать свое дело из-за слишком высокой процентной ставки. Отсутствуют длинные деньги. Таким образом, суть проблемы заключается в следующих факторах: объем предложения заемных ресурсов недостаточен; заемные ресурсы дороги; предлагаемые ресурсы – краткосрочные. Данные проблемы сильнее всего выражены в кризисные периоды развития экономики. В этой связи особенно важно выделить актуальные источники финансирования МСП. [7]

На всех этапах функционирования предприятия приоритетной задачей является определение размера средств, необходимых для финансирования активов, оптимизация источников финансирования, формирование структуры, которая обеспечит необходимую финансовую устойчивость предприятия при низких значениях стоимости капитала. Совокупность собственных и заемных средств в обороте определяет величину денежного потока, это выдвигает перед МСП задачу определения общей потребности в заемных средствах, оптимизацию соотношения краткосрочной и долгосрочной задолженности.

Выделим основные актуальные источники финансирования МСП. Как и любая компания, малые и средние предприятия нуждаются в прочной финансовой базе для успешного функционирования. Основным источником финансирования малого бизнеса выступают собственные средства владельцев малых предприятий и прибыль, которая получена в результате хозяйственной деятельности. Вместе с тем зачастую собственных средств может не хватать для достижения поставленных целей, нехватка финансовых ресурсов проявляется на этапе создания бизнеса, в процессе развития предприятия. Для решения проблем с финансированием возможно обратиться к внешним источникам.

Существует большое количество внешних источников финансирования бизнеса, которые можно разделить на бюджетные (субсидии, ассигнования, поручительства государственных гарантийных фондов, бюджетные инвестиции) и внебюджетные (различные заемные средства: коммерческие и банковские кредиты, лизинг, микрофинансовые займы; привлеченные средства инвесторов: размещение акций или облигаций, бизнес-ангелы). Особенности получения различных форм финансирования бизнеса на каждом этапе жизненного цикла рассмотрим на схеме (рис. 1). Рассмотрим наиболее распространенные источники внешнего финансирования.

1. Банковское кредитование является одним из основных внешних источников финансирования организаций, преимуществами которого являются отложенность процедур, свобода выбора «схемы» выдачи и погашения кредита, отсутствие налогообложения полученных средств. Однако данный вид финансирования является довольно дорогим инструментом, кредиты предоставляются под обеспечение и, как правило, должны использоваться по целевому назначению, периодические



Рисунок 1. Особенности получения различных форм финансирования бизнеса

выплаты процентов могут привести к дефициту средств, а проценты за пользование кредитом признаются расходами в целях налогообложения прибыли, только если их размер существенно не отклоняется от среднего уровня процентов, взимаемых по сопоставимым обязательствам. В условиях экономического кризиса предприятиям сложно выплачивать проценты по кредиту, процедура получения кредита трудоемка, поэтому в настоящее время активно расширяется использование других механизмов финансирования бизнеса.

2. Микрофинансовые организации предоставляют небольшие займы (на сумму до 1 млн рублей) на небольшой срок (преимущественно от одного до шести месяцев) под более высокие по сравнению с банковскими кредитами проценты. В наибольшей степени этот источник финансирования актуален для микропредприятий на начальных стадиях развития, так как необходим оперативный и непрерывный доступ к краткосрочным микрозаймам для компенсации текущей потребности в оборотных средствах, а их доходы обычно достаточны для получения прибыли и уплаты высоких процентных ставок. Ключевыми преимуществами микрофинансирования являются высокая доступность заемных средств и скорость их получения, как правило, микрофинансовые организации обслуживают предпринимателей без учета прошлых результатов хозяйственной деятельности, без кредитной истории и зачастую без обеспечения. Поэтому микрофинансирование является хорошим подспорьем для малого и среднего бизнеса, особенно в регионах с ограниченным предложением банковских услуг.

3. Одним из решений проблемы МСП недостаточности финансовых возможностей для приобретения или одновременного обновления собственных основных фондов может стать лизинг, при котором лизинговая компания (лизингодатель) приобретает для предприятия (лизингополучатель) имущество, которое затем передается ему в пользование в течение определенного срока за определенную плату (лизинговые платежи). Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи (здания, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности), отметим, предметом лизинга не могут выступать природные объекты, имущество, для которого установлен особый порядок обращения.

4. Факторинг (финансирование под уступку денежного требования) является эффективным источником финансирования бизнеса, не зависящим от кредитоспособности предприятия. Клиентом факторинговой компании может стать любое предприятие МСП, деятельность которого связана с совершением сделок на основе отсрочек платежей.

5. Часто встречается ситуация, когда субъект малого предпринимательства, желающий получить кредит, в целом соответствует требованиям, предъявляемым банками, но не имеет достаточного объема залогового имущества для полного обеспечения требуемого кредита. В целях решения этой проблемы в регионах РФ за счет государственных средств была создана сеть

гарантийных фондов, помимо них схожие функции, в зависимости от специфики региона, могут выполнять фонды поддержки МСП и агентства развития предпринимательства. 19 февраля 2015 года Министерство экономического развития Российской Федерации издало Приказ «Об утверждении основных положений стратегии развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года». С появлением на рынке гарантийных продуктов получение кредитов для субъектов МСП стало более доступным.

Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк»), входящий в группу Внешэкономбанка, способствует развитию малого и среднего бизнеса, предоставляя субъектам МСП прямые гарантии для получения банковских кредитов и позволяя воспользоваться кредитными ресурсами при недостаточности залогового обеспечения. Наряду с гарантиями в качестве обеспечения исполнения кредитных обязательств могут быть привлечены поручительства региональных гарантийных организаций. [1]

6. Государство может предоставлять МСП прямую безвозмездную и безвозвратную финансовую поддержку в форме субсидий, предполагающих доленое участие в финансировании определенных затрат как предприятия, так и органа власти или организации, образующей инфраструктуру поддержки малого предпринимательства.

7. Венчурное финансирование – специфический вид финансирования, характеризующийся особыми условиями и правилами, это долгосрочные (от трех лет), высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал начинающих малых высокотехнологичных и перспективных предприятий, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств в будущем. Венчурные инвестиции обычно осуществляются в сфере инноваций, так как они обеспечивают высокую скорость развития стартапа и, как следствие, высокую доходность. Венчурное финансирование – сравнительно новый для России вид финансовых услуг, его активное развитие пришлось на середину 2000-х, когда Министерство экономического развития РФ начало реализацию программы по созданию региональных венчурных фондов. В настоящее время в России действует множество государственных венчурных фондов, частных инвесторов, бизнес-инкубаторов и акселераторов и иных участников рынка венчурного финансирования.

Следующим важнейшим методом управления финансов является финансовый анализ и контроль, который необходим для определения текущих направлений совершенствования деятельности и для оценки инвестиционной привлекательности и реальности возможностей привлечения средств компанией. Финансовый анализ проводится и инвесторами, гарантами, кредиторами для оценки своих рисков и направлений для инвестирования. Основной целью анализа компании, при получении ею какого-либо вида поддержки, является получение объективной оценки ее финансового

положения при принятии решения о заключении сопряженной с кредитным риском сделки, а в случае ее заключения – подтверждение способности компании обслуживать существующие обязательства в течение всего срока действия договора.

В экономической литературе представлены различные методики, включающие индивидуальные наборы рассматриваемых показателей и их различные рекомендуемые значения. Однако существующие методики не учитывают специфику сектора МСП (размер данного сектора, количество персонала, объем выручки компаний, размеры внешнего участия, что регламентировано российским законодательством в сфере МСП, а также состав источников финансирования), что важно при определении рекомендуемых значений, а также перечня показателей. Поэтому данная статья посвящена особенностям анализа компаний, являющихся представителями малого и среднего бизнеса, желающих получить доступные им способы финансирования. Объектом исследования была выбрана конкретная методика, нацеленная на анализ финансового положения компаний, желающих получить кредитные ресурсы, а также поддержку в рамках Национальной гарантийной системы. В данном случае оценка финансового положения – оценка субъекта МСП, соответствующая требованиям Положения Банка России № 254-П [4] и Положения Банка России № 283-П [5] и принимающая одно из следующих обозначений: «хорошее», «среднее» или «плохое».

Комплексный анализ финансового положения организаций производится на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности, расшифровок к ней, других сведений, полученных от компании, а также из средств массовой информации и иных источников. Для удобства используется балльная модель классификации (максимальное количество баллов – 100), позволяющая определить финансовое положение компании. От значения данного показателя зависит категория качества представленных субъекту МСП видов поддержки. Хорошему финансовому положению субъекта МСП соответствует

количество баллов в промежутке 51–100, среднему – 10–50 и плохому – менее 10.

Оценка финансового положения основана на трех основных направлениях анализа, каждый блок состоит из групп показателей: качественный анализ с максимальным количеством баллов 30, количественный анализ – 60, а также экспертная оценка – 10. Отметим, важно учитывать не только коэффициентный анализ, так как он не отражает реальную картину бизнеса.

Качественный анализ финансового положения организации предусматривает проведение общей оценки внешних условий его функционирования, тенденций развития и качества управления компанией. Качественный анализ возможно проводить по пяти основным направлениям (табл. 1). Каждое направление качественного анализа объединяет совокупность факторов, способных оказать влияние на тенденции развития, позицию в отраслевом секторе, общий профиль компании и ее финансовое положение.

Количественный анализ проводится с соблюдением следующего алгоритма:

- 1) проведение анализа данных бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- 2) осуществление аналитических корректировок статей баланса;
- 3) расчет и анализ относительных показателей;
- 4) вывод балльной оценки по блоку количественного анализа.

Относительные показатели рассчитываются на основе статей бухгалтерского баланса (форма № 1) и отчета о финансовых результатах (форма № 2) и объединяются в группы.

Где: ДЗС – долгосрочные заемные средства; КЗС – краткосрочные заемные средства; ДО – долгосрочные обязательства; КО – краткосрочные обязательства.

К направлениям количественного анализа финансового положения субъекта МСП относятся: структура и качество капитала (удельный вес: 20%), ликвидность (25%), деловая активность (оборачиваемость) (10%), долговая нагрузка (15%), эффективность деятельности

Таблица 1

Направления качественного анализа финансового положения субъекта МСП

Наименование группы показателей	Удельный вес
Структура собственности и поддержка со стороны акционеров (стабильность структуры акционеров / учредителей; поддержка со стороны акционеров / учредителей)	30%
Деловая репутация (наличие претензий к компании со стороны органов государственной власти, контролирующих и налоговых органов, юридических и физических лиц, иски, требования по которым в совокупности составляют более 5% стоимости чистых активов;	
наличие санкций и мероприятий исполнительного производства со стороны надзорных, контролирующих и иных государственных органов, а также наличие просроченных обязательств перед бюджетом; факты приостановки операций в кредитных организациях; негативная информация в отношении компании или менеджмента)	20%
Корпоративное управление (опыт руководителей; наличие рейтинга кредитоспособности, присвоенного независимым рейтинговым агентством)	20%
Опыт функционирования (продолжительность периода существования; наличие аудиторских заключений без оговорок по годовой отчетности)	10%
Отраслевая позиция (величина компании по размеру активов; присутствие в отраслевых рейтингах)	20%

Таблица 2

Показатели структуры и качества капитала

Показатель	Расчетная формула				Вес
Коэффициент достаточности капитала (автономии)					20%
	балл	0	5	10	
	знач	< 0.05	0.05 – 0.15	> 0.15	
Доля уставного капитала в общем объеме собственных средств					20%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.1	0.1 – 0.2	> 0.2	
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств					25%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.05	0.05 – 0.15	> 0.15	
Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств					15%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.05	0.05 – 0.1	> 0.1	
Коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом					10%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.1	0.1 – 0.15	> 0.15	
Структура чистых активов	балл	0	5	10	5%
	знач.	Капитал и прибыль занимают в ЧА			
		< 10%	10% - 50%	> 50%	
Динамика относительных показателей капитала	Общий вывод о динамике группы показателей				5%

(15%), динамика статей баланса и отчета о финансовых результатах (15%).

Категория «структура и качество капитала» (табл. 2) характеризует степень автономии субъекта МСП, позволяет оценить уровень обеспеченности собственными средствами (основу финансовой устойчивости компании), структуру капитала и чистых активов компании:

Группа показателей «Ликвидность» (табл. 3) предназначена для оценки одного из важнейших показателей платежеспособности субъекта МСП – его ликвидности, под которой понимается способность компании платить по своим текущим обязательствам. Компания считается ликвидной, когда она в состоянии выполнить свои текущие обязательства, реализуя свои текущие активы.

Где: КФВ – краткосрочные финансовые вложения, ДЗ – дебиторская задолженность, КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность, ДДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность, СК – собственный капитал, ВА – внеоборотные активы, СОС – собственные оборотные средства.

Имея в виду важность указанной группы показателей для оценки финансовой устойчивости, расчет коэффициентов ликвидности производится с учетом аналитической корректировки соответствующих статей баланса, участвующих в расчете (дебиторской/кредиторской задолженности, финансовых вложений, привлеченных займов) по данным расшифровок указанных статей в разрезе сроков и сумм.

Группа показателей «Деловая активность» (табл. 4) предназначена для оценки периода оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Коэффициенты деловой активности характеризуют степень эффективности управления денежными потоками (ликвидностью) и являются индикаторами финансовой устойчивости субъекта МСП с точки зрения потенциальной зависимости его от заемных средств.

Где: КЗ – кредиторская задолженность.

Группа показателей «Долговая нагрузка» (табл. 5) предназначена для оценки уровня финансового левериджа (рычага), а также влияния уровня заемных (привлеченных) средств на финансовый результат деятельности субъекта МСП. Данные показатели, наряду с показателями, характеризующими капитал и ликвидность, являются важным индикатором финансовой устойчивости компании. Увеличение объема привлеченных организацией заемных средств, с одной стороны, увеличивает объем его бизнеса и активов, но при этом (при неизменной величине собственного капитала) увеличивает кредитный рычаг и расходы по обслуживанию займов, тем самым снижая рентабельность деятельности и в целом финансовую устойчивость компании.

Группа показателей «Эффективность деятельности» (табл. 6) направлена на оценку общей рентабельности осуществляемой субъектом МСП профильной

Таблица 3

Показатели ликвидности

Показатель	Расчетная формула				Вес
Коэффициент абсолютной ликвидности					20%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.03	0.03 – 0.05	> 0.05	
Коэффициент текущей ликвидности					25%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.45	0.45 – 0.7	> 0.7	
Общий коэффициент ликвидности					15%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0.7	0.7 – 1.1	> 1.1	
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами					35%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0	0-0.1	> 0.1	
Динамика относительных показателей ликвидности	Общий вывод о динамике группы показателей				5%

Таблица 4

Показатели деловой активности

Показатель	Расчетная формула				Вес
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дн.)					25%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 90	90 – 180	> 180	
Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности (дн.)					25%
	балл	0	5	10	
	знач.	> 90	60 – 90	< 60	
Оборачиваемость совокупной дебиторской задолженности (дн.)					15%
	балл	0	5	10	
	знач.	> 365	180–365	< 180	
Разрыв оборачиваемости кредиторской и краткосрочной дебиторской задолженности (дн.)	Краз=Кок-Кодк				30%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 0	0	> 0	
Динамика относительных показателей деловой активности	Общий вывод о динамике группы показателей				5%

деятельности и объединяет ключевые индикаторы маржинальности.

Группа показателей «Динамика статей баланса и отчета о финансовых результатах» (табл. 7) направлена на оценку динамики абсолютных значений ключевых статей баланса и отчета о финансовых результатах деятельности.

Блок экспертных показателей представляет собой открытый перечень дополнительных факторов, влияющих на финансовое положение субъекта МСП. Каждому

показателю данного блока присваивается индивидуальная экспертная оценка.

Экспертный блок оценивает следующие показатели:

- наличие/отсутствие убытков;
- наличие/отсутствие безнадежной дебиторской задолженности / требований ко взысканию;
- наличие/отсутствие существенного роста дебиторской/кредиторской задолженности по предоставленным займам;

Таблица 5

Показатели долговой нагрузки

Показатель	Расчетная формула				Вес
Коэффициент финансового левериджа (Обязательства \ Собственный капитал)					20%
	балл	0	5	10	
	знач.	> 25	25 – 15	< 15	
Коэффициент соотношения Долг \ Выручка (квартальн.)					20%
	балл	0	5	10	
	знач.	> 8	4 – 8	< 4	
Коэффициент соотношения Долг \ Прибыль до налогов и процентов (годовая = за 4 последних квартала)					25%
	балл	0	5	10	
	знач.	> 10	10 – 5	< 5	
Коэффициент соотношения Долгосрочный \ Краткосрочный Долг					30%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 1	1 – 2	> 2	
Динамика показателей долговой нагрузки	Общий вывод о динамике группы показателей				5%

Таблица 6

Показатели эффективности деятельности

Показатель	Расчетная формула				Вес
Рентабельность активов (ROA)					35%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 1%	1% – 5%	> 5%	
Рентабельность капитала (ROE)					35%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 5%	5% – 10%	> 10%	
Чистая рентабельность					25%
	балл	0	5	10	
	знач.	< 2%	2% – 5%	> 5%	
Динамика показателей эффективности деятельности	Общий вывод о динамике группы показателей				5%

- наличие/отсутствие бизнес-плана развития компании;
- кредитная история в других банках;
- объем бизнеса компании (по выручке за последние 4 квартала);
- наличие/отсутствие значительной суммы выданных поручительств и гарантий (в составе забалансовых обязательств), превышающей размер чистых активов субъекта МСП;
- наличие/отсутствие у компании внутренних механизмов (подходов, методологии), регламентирующих порядок отбора контрагентов.

Экспертные показатели позволяют уточнить оценку финансового положения.

Итоговая оценка финансового положения определяется путем сложения количества баллов, набранных по каждому блоку анализа. Проанализировав обозначенное финансовое положение, компания должна скорректировать свою финансовую политику и стратегию. В качестве способов оптимизации управления финансами субъектам МСП для решения основных проблем мы предлагаем следующее:

1. Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью.

Отметим, эффективное управление дебиторской задолженностью занимает одно из основных мест в управлении финансами, так как задолженность дебиторов

Таблица 7

Показатели динамики статей баланса и отчета о финансовых результатах

Показатель	Расчетная формула	Вес
Общая динамика активов	Анализ изменения активов за 5 последних квартальных дат	20%
Общая динамика собственного капитала	Анализ изменения собственного капитала за 5 последних квартальных дат	20%
Общая динамика чистых активов	Анализ изменения чистых активов за 5 последних квартальных дат	25%
Общая динамика выручки	Анализ изменения выручки за 5 последних квартальных дат	15%
Общая динамика финансового результата	Анализ изменения чистой прибыли за 5 последних квартальных дат	20%

отвлекает средства из оборота, показывает их неэффективное использование и ведет к напряженному финансовому состоянию фирмы. Политика управления дебиторской задолженностью направлена на определение общего размера дебиторской задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации и представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, направленной на увеличение объема реализации продукции.

В данной связи для организаций могут быть предложены следующие механизмы повышения эффективности управления дебиторской задолженностью:

- оценка финансового состояния возможных контрагентов. Наличие у субъекта МСП внутренних механизмов (подходов, методологии), регламентирующих порядок отбора контрагентов, содержащих требования по оценке финансового положения контрагентов, оказывает важнейшую роль в повышении эффективности управления дебиторской задолженности и повышения инвестиционной привлекательности субъекта в целом;
- соответствующая кредитная политика. При формировании кредитной политики необходимо определить сумму финансовых ресурсов, авансируемых в дебиторскую задолженность;
- регулярный (не реже ежеквартального/полугодового) мониторинг финансового положения дебиторов, оценка реального состояния дебиторской задолженности, т.е. оценка вероятности безнадежных долгов, – один из важнейших вопросов управления оборотными активами. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения (краткосрочной и долгосрочной);
- кроме того, необходимо учитывать возможности взыскания задолженности (различают надежную, сомнительную, безнадежную дебиторскую задолженность);
- факторинг может помочь снизить риски неплатежей.

2. Комплекс мероприятий, направленных на повышение рентабельности:

- снижение дополнительных расходов по обслуживанию долга;
- снижение себестоимости продукции, этому способствует обширное использование в производстве результатов научно-технического прогресса, ведущее к увеличению производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов, применяемые в производстве;

- сокращение управленческих и коммерческих расходов, увеличение эффективности маркетинговой политики;

- увеличение отдачи основных средств;
- повышение объемов производства.

3. Также с целью снижения остроты таких проблем, как высокая долговая нагрузка, низкая диверсификация кредитного портфеля, высокие расходы по обслуживанию долга, рекомендуется использовать доступные для малого и среднего бизнеса источники внешнего финансирования – банковские кредиты, лизинг, факторинг, микрофинансовые займы, венчурное финансирование, поручительства, государственные (муниципальные) субсидии.

Большое внимание также следует уделить такому актуальному инструменту, как технопарки. Технологический парк представляет собой форму взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства, имеющих статус резидента, занимающихся разработкой или опытным (мелкосерийным) производством научно-технической или инновационной продукции, и управляющей компании технологического парка. Индустриальный парк функционирует как форма взаимодействия субъектов промышленной деятельности, имеющих статус резидента, и управляющей организации индустриального парка. Технополис создается как форма взаимодействия субъектов научно-технической и инновационной деятельности, имеющих статус резидента, и управляющей организации технополиса.

Создание технологических парков, индустриальных парков и технополисов в Российской Федерации обеспечивает территориальную концентрацию финансовых и интеллектуальных ресурсов для ускорения развития, в том числе инновационных и высокотехнологичных отраслей экономики. Технопарки предоставляют набор необходимых услуг своим резидентам – организациям и индивидуальным предпринимателям, ведущим предпринимательскую деятельность в технологичных отраслях экономики на его территории, что позволяет получить значительную экономию средств и сконцентрироваться на основной деятельности.

4. Снижение издержек. Если предприятие использует импортное сырье и комплектующие, ему стоит обратить внимание на российские аналоги.

5. Следует использовать экономию ресурсов, используемых в бизнесе. Если у предприятия есть ресурсы на обновление основных средств – надо обращать внимание на технологии, которые позволят сократить затраты

на производство, энергообеспечение и использование инфраструктуры.

6. Для того чтобы снизить текущие издержки, сделать свою продукцию более конкурентоспособной, нельзя обойтись без вложений в основные средства, приобретение нового оборудования, техники. Сделать это предприятиям будет в текущих условиях непросто. Поэтому все больше внимания нужно обращать на программы поддержки бизнеса федерального и регионального уровня.

В заключение отметим, что развитие сектора малого и среднего предпринимательства остро необходимо российской экономике для возобновления ее роста. Именно в кризисный период субъекты МСП являются основой, позволяющей обеспечивать выход страны на новые темпы экономического роста. Сектор МСП показал свой высокий потенциал и занимает стратегически важное положение в экономических системах мировых лидеров, в России же малый бизнес находится в начале своего пути, но все задатки для его успешного развития имеются в полном объеме.

Литература

1. Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк») URL: <https://www.mspb.ru/>.
2. Внешэкономбанк URL: <http://www.veb.ru/>.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 (ред. от 29.12.2015) № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс».
4. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (ред. от 01.09.2015) // СПС «Консультант Плюс».
5. Положение Банка России от 20.03.2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» (ред. от 01.09.2015) // СПС «Консультант Плюс».
6. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию РФ от 3 декабря 2015 г. // СПС «Консультант Плюс».
7. Заблоцкая К.В. Поддержка МСП в текущих экономических условиях – на чем государству лучше сосредоточить усилия? // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности/ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. – С. 138–140.
8. Doing Business Report URL: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2016>.

**АКАДЕМИЯ
МБА**

www.a-mba.ru

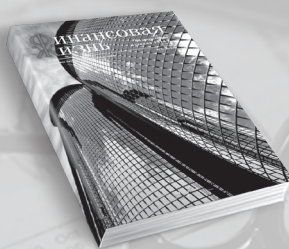
Академия менеджмента и бизнес-администрирования ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ



«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

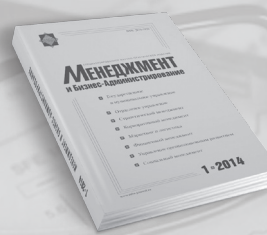
Журнал включен в перечень ВАК.



«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.



«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490;
podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arprk.org

► В любом отделении почтовой связи

Особенности федеральных расходов на реализацию перспективных проектов развития технологического потенциала России

В. Клевцов,

*д. э. н., доцент, профессор кафедры «Финансовый менеджмент»,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,*

Л. Наумова,

*аспирантка кафедры «Финансовый менеджмент»,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова*

В статье рассматриваются реализация основных положений стратегии и финансовое обеспечение национальной технологической инициативы, в том числе направления WorldSkills. Вносятся предложения по ведению обособленного учета с целью идентификации и аккумуляции бюджетных расходов в рамках реализации программы мер по развитию перспективных отраслей.

Ключевые слова: национальная технологическая инициатива, дорожная карта, расходы бюджета, субсидии, вид расходов.

V. Klevtsov,

*doctor of economic sciences, associate professor, Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics*

L. Naumova,

*graduate student, Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics*

Features federal expenditures for implementation of promising projects development of technological capabilities Russia

This article discusses the implementation of the strategic framework and financial support of national technology initiatives, including the direction of WorldSkills. Proposals are made on conducting separate accounting for the purpose of identification and accumulation of budget spending in the framework of the program of measures for the development of promising sectors.

Keywords: National Technology Initiative, the Road Map, the budget expenses, subsidies, expenditure type.

В настоящее время идет реализация декабрьских поручений Президента России к Федеральному Собранию 2014 года по организации разработки и реализации государственной программы мер для решения задач, определенных с помощью долгосрочного прогнозирования по инновационному развитию перспективных отраслей и созданию условий для формирования принципиально новых рынков, регламентированных [1].

Главная идея заключается в том, чтобы предварить государственную стратегию на долгосрочную перспективу, рассчитанную на социально-экономическое развитие существующих отраслей и образование задела для формирования абсолютно новых индустрий с целью создания конкурентоспособного преимущества на мировом рынке.

Мировой процесс глобализации диктует условия инновационного развития и сталкивает с новыми глобальными вызовами, требуя активной вовлеченности в данный процесс развивающихся стран, в том числе и России. Поэтому пассивные страны, абстрагированные от мировых тенденций развития, в будущем будут иметь роль наблюдателей и их возможности будут сведены только к выбору программы из сформированных программ развития для адаптации к своим сферам, а не к формированию своей программы развития страны [2].

Позиция автора [3], что стратегия будет востребована только в том случае, если она станет инструментом политической декларации для политических лидеров, подтверждается тем фактором, что стратегия – это комплексный план, при реализации которого необходимо участие представителей по профессиональным компетенциям и интересам – это:

- бизнес – руководители крупных компаний, предприниматели и т.д.;
- государство – в лице представителей системы профессионального и высшего образования, а также руководителей и экспертов институтов развития и т.д.;
- общество – в лице журналистов, политологов и т.д.;
- мир в лице международных экспертов, в том числе и общественных институтов.

Стратегия рассчитана на единое видение целеориентированных задач и предусматривает принятие краткосрочных и среднесрочных государственных мер реализации, с установкой контрольных событий по достижению целевых индикаторов, от которых будет зависеть общественное состояние.

А также большое значение имеют процедуры систематического выявления происходящих изменений инновационных процессов в России с оценкой их последствий и определением проблем структуры и динамики, позволяющих осуществлять мониторинг перспективного направления развития экономики [4 с. 39].

Дорожные карты служат основным инструментарием для решения поставленных задач в форме проектов программы мер перспективного технологического развития.

Функции проектного офиса выполняет ОАО «Российская венчурная компания» по управлению и организационному, техническому, экспертному, аналитическому

сопровождению проектной деятельности. Более того, несет ответственность за информационное и финансовое обеспечение разработок дорожных карт в составе НТИ и дальнейшую реализацию мероприятий.

Исполнение функций, по применению инновационного подхода в управлении для ускорения научно-технического развития на базе венчурного инвестирования в России, в соответствии с ее основными направлениями возложено на РВК, в том числе обеспечения выполнения плана дорожной карты на 2016–2018 годы.

Среди первоочередных задач значатся такие, как поднятие уровня образования и совершенствование технологий по производству продуктов и услуг, способных обеспечить лидирующие позиции российских компаний на глобальных рынках. При этом предусматриваются соответствующие изменения в нормативно-правовую систему для устранения барьеров при использовании передовых технологических решений и внедрения стимулирующего воздействия на Исполнителей проектов, а также исполнение положений, указанных в [5 с.118].

Для решения поставленной масштабной задачи необходимо осуществить запуск мероприятий по совершенствованию системы образования в части обеспечения кадровых потребностей с учетом перспективного развития экономики, направлений деятельности современных организаций, компаний, научных коллективов, принимающих участие в создании и продвижении новых товаров и услуг.

Таким образом, при исполнении основных функций, обеспечивающих деятельность проектного офиса, будет назреть необходимость в создании условий, способствующих развитию и популяризации системы профессиональных сообществ.

Качественное исполнение мероприятий, указанных в составе дорожных карт проекта Программы государственных мер по созданию оптимальных условий для поддержки и развития перспективных отраслей, является приоритетным направлением деятельности РВК, осуществляющей исполнение соответствующих инициатив по инновационному развитию научно-технологической деятельности путем достижения целевых индикаторов, мер технологического развития РФ в национальных масштабах.

Основополагающим документом, устанавливающим порядок по взаимодействию участников, в котором определяются требования к документации, формы реализации проектов, источники финансирования, условия предоставления и возврата субсидии, в случае невыполнения обязательств получателем субсидии является [1].

Финансирование на реализацию основных проектов дорожных карт НТИ в этом году выделено Минобрнауки России в размере 8 миллиардов рублей [1] для дальнейшего предоставления АО «РВК»:

- по главе 074;
- по разделу, по подразделу – другие вопросы в области национальной экономики 04 12;
- по целевой статье – программное (непрограммное) направление расходов 14 – Государственная

программа «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы, подпрограмма 3 – Институциональное развитие научно-исследовательского сектора, основное мероприятие 10 – проведение ключевых проектов дорожных карт, 67701 – субсидии на реализацию проектов в целях реализации планов мероприятий дорожных карт, код вида расходов 800 – иные бюджетные ассигнования.

Приведем данные по сопоставлению организаций и кодов бюджетной классификации для отнесения расходов в таблице 1.

По данным, представленным в таблице, получается, что АО «РВК» финансируется из государственного бюджета как коммерческая организация? Что вызывает возражение, поскольку РВК является государственным фондом и институтом развития, является одним из инструментов для формирования эффективной и конкурентоспособной национальной инновационной системы при поддержке венчурных инвестиций с привлечением других институтов развития.

Компания была создана в соответствии [6] для оптимизации финансирования – обеспечения комплексного участия органов НТИ со стороны государства, бизнеса и общества т.е. частно-государственного партнерства при одновременном развитии принципа самофинансирования органов НТИ. Целью создания РВК является создание российской индустрии венчурного инвестирования и ориентации деятельности на стимулирование и финансовое обеспечение высокотехнологического наукоемкого сектора.

ОАО «РВК» имеет федеральную форму собственности с уставным капиталом в размере ста процентов, принадлежащим Российской Федерации, а конкретнее, Федеральному агентству по управлению государственным имуществом.

Следовательно, отнесение расходов на обеспечение деятельности РВК является не совсем точным. Поскольку код вида расходов 800, предназначенный на иные бюджетные ассигнования (не отнесенные к группам 100–700) и детализированный по группе, подгруппе, элементу на предоставление субсидий:

- 810 – юридическим лицам (кроме НКО), индивидуальным предпринимателям, физическим лицам – производителям товаров, работ, услуг;
- 820 – государственным корпорациям или компаниям имущественного вноса на осуществление капитальных вложений с детализацией по объектам государственных корпораций и компаний – 821, объектам дочерних обществ – 825;
- а также иным целям (кроме капитальных вложений) – 822, по выполнению возложенных на юридических лиц государственных полномочий – 823 и иным целям – 824.

Из приведенного перечня аналитических кодов расходов бюджетной группировки, установленной и закрепленной законодательно можно сделать вывод, что в настоящее время возникает необходимость отдельного выделения формы расходов для отражения в учете и возможности формирования отчетности с целью

проведения более глубокого анализа эффективности расходов по исполнению приоритетных проектов, закрепленных по направлениям деятельности РВК и включенных в национально технологическую инициативу.

К примеру, это может быть вид расходов 811 – субсидии на обеспечение затрат юридических лиц на реализацию национально-технологической инициативы.

Таким образом, перечисление субсидий из ФБ на обеспечение выполнения мероприятий дорожных карт и в объеме, лимитированном проектами НТИ за вычетом внебюджетного софинансирования проекта (из собственных средств Получателя), будет иметь отдельный от других тип агрегирования расходов.

Согласно утверждению [12], экономика 2030 – это экономика знаний и интеллекта. Создание условий для повышения качества развития и пополнения человеческого капитала способствует увеличению производства инновационной продукции и оказанию высококачественных услуг.

Безусловно, что движущей силой достижения конкурентного преимущества России перед другими странами на международной арене является человеческий капитал, именно он является источником наращивания потенциала и развития его по подготовке рабочих кадров и технологических предпринимателей.

Развитие движения WorldSkills является частью программы мер по всеобщей глобализации и обновлению экономики, реализуемой при участии АНО АСИ, созданного по [13] с целью продвижения новых проектов, созданных в процессе работы по формированию условий для улучшения инвестиционного климата с целью дальнейшего завоевания глобального лидерства долгосрочного периода.

В работе автора [14] особое внимание уделено проекту WorldSkills, приводится история развития этого движения в России в рамках проекта «бюджет для граждан», результаты, перспективы развития и финансирования проектов в области образования и науки по направлениям деятельности – строительных (каменщик, маляр, плотник и т.д.), производственных и инженерных (мехатроника, мобильная робототехника, сварка и т.д.), информационно-коммуникационных технологий (веб-дизайн, организация компьютерных сетей, полиграфия и т.д.), специалистов в сфере услуг (кондитер, парикмахер, косметология и т.д.), обслуживание гражданского транспорта (автомеханик, кузовной ремонт, эксплуатация авиационной техники и т.д.), творчества и дизайна (флористика, ювелир, дизайн одежды и т.д.). Проведение под знаменем WSI национальных соревнований, континентальных первенств и мировых чемпионатов среди специалистов указанных направлений деятельности для накопления знаний и обмена опытом среди специалистов в выбранной профессии. Поскольку будущее за новым поколением, поэтому ставки делаются на молодых участников соревнований и чемпионатов.

Союз относится к некоммерческим организациям и имеет смешанный тип собственности с долей федеральной собственности.

Таблица 1

Сопоставление организаций и кодов бюджетной классификации

Статус	Трактовка ¹	Организационно-правовая форма ¹	Вид деятельности ¹	Классификация кода вида расходов ²	Отнесение расходов на соответствующие статьи (подстатьи) КОСГУ ³
1. Коммерческие организации	Основная цель деятельности юридических лиц получение прибыли и распределение её между участниками	Хозяйственные товарищества и общества, крестьянские, фермерские хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия	Любые виды деятельности, не запрещённые законом для организации, отнесенных к данному статусу (кроме унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом)	800 — иные бюджетные ассигнования по подвиду; 810 — перечисление субсидий юридическим лицам (кроме некоммерческих организаций), в том числе индивидуальным предпринимателям, физическим лицам-производителям товаров, работ, услуг	Статья 240 для безвозмездных перечислений организациям, детализированная на подстатьи: 241 — государственные, муниципальные организации; 242 — организации (кроме государственных и муниципальных организаций)
В том числе акционерные общества ⁴	Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на определённое число акций, акционеры не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.	Публичные акционерные общества (акции и ценные бумаги которого, конвертируемые в его акции, публично размещаются или публично обращаются на условиях, установленных законами о ценных бумагах.) и непубличные акционерные общества (ООО и АО, которые не отвечают признакам, указанным для публичных).	Та же, что и для коммерческих организаций, не запрещённых федеральными законами	810	Подстатья 242 предназначена для: 1) Возмещения недополученных доходов, финансового обеспечения возмещения затрат в связи с производством или реализацией товаров; 2) Иных целей. В том числе для перечислений грантов в форме субсидий вышеперечисленным организациям в соответствии с бюджетным законодательством РФ и выплатам бюджетными учреждениями грантов другим организациям. Кроме того выделение субсидий государственным корпорациям (компаниям), включая перечисления имущественного взноса
2. Некоммерческие организации ⁵	Главная цель создания юридических лиц — это достижение результатов в таких сферах деятельности, как социальная, благотворительная, культурная, образовательная, научная при совмещении с управленческой.	- АНО - учреждения в т.ч. муниципальные и частные, государственные академии наук; - религиозные организации; - публично-правовые компании; - фонды (в том числе общественные и благотворительные фонды); - адвокатские палаты; - адвокатские образования (в форме юридических лиц); - государственные корпорации и т.д., потребительские кооперативы; - общественные организации; - ассоциации и союзы, саморегулируемые организации, объединения работодателей и т.д.	Деятельность, приносящая доход (за исключением казённых и частных учреждений), предусмотренная уставом для достижения целей, ради которых они созданы, и если работа ведется в соответствии с этими целями.	600 — предоставление субсидий бюджетным, автономным учреждениям и иным НКО, в том числе по перечислению субсидий в разрезе подвита 610 для бюджетных учреждений; 611 — для обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания; 612 — на иные цели; 613 — на выплатам грантов в форме субсидии. Для автономных учреждений подвид 620 классифицируется: 621 — на финансовое обеспечение государственного (муниципального) задания, на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ); 622 — на иные цели; 623 — по выплатам грантов в форме субсидии. Подвид 630 предназначен для перечислений НКО (за исключением Государственных и муниципальных учреждений)	Подстатья 241 для бюджетных и автономных учреждений: - финансовое обеспечение государственного, муниципального задания; - на возмещение недополученных доходов и (или) финансового обеспечения (возмещения) затрат в связи с производством (реализацией) товаров (за исключением подакцизных товаров), выполнением работ, оказанием услуг; - на иные цели. А так же на предоставление грантов в форме субсидий государственным (муниципальным) учреждениям и предприятиям и т.д. И других выплат по возмещениям расходов.

1 составлено по данным [7]

2 составлено по данным [8]

3 составлено по данным [9]

4 составлено по данным [10]

5 составлено по данным [11]

Субсидирование Союза «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Ворлд-скиллс Россия» осуществляется в рамках заключенного соглашения Минобрнауки России на подготовку и проведение чемпионатов по профессиональному мастерству по виду расходов 630 – субсидии НКО, целевой статьи 0210296712 – обеспечение по государственной программе 02 – «Развитие образования на 2013–2020 годы», подпрограмме – развитие профессионального образования, по основному мероприятию – исполнение образовательных программ в вузах, по разделу 07 подразделу 09 – др. вопросы в области образования.

Очевидно, что связь с реализацией национально технологических планов не прослеживается и вызывает затруднения в учете эффективности расходов при реализации всей программы мер, поскольку воплощение проектов имеет межведомственное взаимодействие и разностороннюю целевую направленность.

В связи с этим считается необходимым приведение учета в соответствие с принципами назначения КБК и возможности агрегирования различных типов затрат в развитие перспективных отраслей России при ведении отдельного учета с помощью применения предложенного вида расходов.

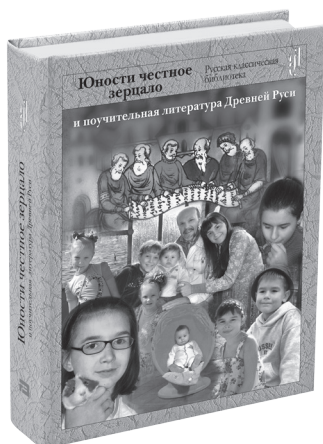
Важно отметить, что в разработанной Минфином России сопоставительной таблице по вносимым изменениям единых видов группировки расходов для применения в бюджетном процессе 2017 года изменений по выделению расходов в части реализации НТИ в отдельный вид не содержится.

Мы полагаем, внедрение предложенных мер по ведению обособленного учета, отражения операции в рамках реализации программы мер развития перспективных отраслей позволит идентифицировать и аккумулировать бюджетные расходы в соответствии с принципами предназначения КБК – единообразному формированию, сопоставимости отчетных данных и открытости информации.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 18.04.2016 № 317 «О реализации Национальной технологической инициативы» (вместе с «Правилами разработки и реализации планов мероприятий («дорожных карт») Национальной технологической инициативы», «Положением о разработке, отборе, реализации и мониторинге проектов в целях реализации планов мероприятий («дорожных карт») Национальной технологической инициативы», «Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета на реализацию проектов в целях реализации планов мероприятий («дорожных карт») Национальной технологической инициативы») [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
2. Потеряева О.Б., Третьяк Н.В. Особенности инновационного развития Российской Федерации // Вестник Челябинского университета. 2016. – № 6 (338). – С. 97–105.
3. Заглянуть в 2030-й. Обсуждаем новую стратегию развития России с министром по вопросам Открытого правительства Михаилом Абызовым // Российская газета. № 6904 (36) 18.02.2016. Подробнее на <https://rg.ru/2016/02/18/mihail-abyzov-razvitie-rossii-ne-budet-nikогда-odnobokim.html>.
4. Попадюк Т.Г. Влияние глобализации на динамику и структуру инновационных процессов в России // Экономика.Налоги. Право. – 2016. – № 2. – С. 36–42.
5. Старостина Е.А. Инвестирование в инновации – инструмент экономического развития // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 50-1. – С. 114–119.
6. Распоряжение Правительства РФ от 07.06.2006 № 838-р (ред. от 11.11.2006) [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51–ФЗ. [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
8. Приказ Минфина России от 01.07.2013 № 65н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации». [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
9. Письмо Минфина России от 13 октября 2014 г. № 02-05-10/51455 «Об отражении в учете расходов по выплате грантов юридическим лицам, предусмотренных в плане финансово-хозяйственной деятельности учреждения на 2014 г.» [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
10. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
11. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
12. Восканян Е. «Стратегия-2030»: не повторить ошибки. Информационный сайт научно-практического журнала, посвященного вопросам непрерывности бизнес-процессов, профилактике возникновения и урегулирования кризисных ситуаций на предприятии – Эффективное антикризисное управление. 2016. – № 1(94). [Электронный ресурс].
13. Распоряжение 11 августа 2011 г. № 1393-р «Об учреждении автономной некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» [Электронный ресурс], Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
14. Повалко А. Б. Бюджет для граждан: нового поколения / Финансы. – 2015. – № 8. – С. 6–9.
15. Морева Е.Б., Чибисова Е.И. Проблемы перехода на межгосударственные стандарты учета и отчетности в странах Таможенного союза / Сборник трудов конференций. Образовательная среда сегодня и завтра. – 2015. – С. 410–412.
16. Слепов В.А., Чалова А.Ю., Барановский С.А. Федеральный бюджет 2016 г. как отражение экономической политики государства: дрейф или развитие? // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. – 2016. – № 1(85). – С. 17–26.

«Юности честное зеркало» и поучительная литература Древней Руси



К трехсотлетию выхода в свет книги «Юности честное зеркало» редакция «Русская классическая библиотека. Экономика и духовность» Издательского дома «Экономическая газета» подготовила собственное издание, в котором оригинал сопровождается современным адаптированным текстом. Помимо этого в книгу включены выдержки из основных литературных памятников русской нравоучительной литературы.

Это издание органично пополнило серию книг, в которую уже вошли такие шедевры как «Домострой», «Народная мудрость. Сборник русских половиц», «Притчи», «Цветник духовный. Мудрость праведных» и многие другие.

Широко ходившее в Европе «Великое зеркало» было дважды переведено в России в последней четверти XVII века, но популярность его оказалось меньшей, чем

у появившегося много ранее (в середине XVI века) «Домострой» — выдающегося памятника русской социально-экономической мысли. «Домострой» пронизал своим духом, своей воспитательной направленностью всю русскую жизнь вплоть до эпохи Петра I, когда оказалось, что для вставших перед Россией задач круг его мировоззренческих установок недостаточен. Петру нужны были соратники, состроители государства, знающие не только то, как жить в согласии с Господом, но и умеющие еще и торговать, и корабли строить, и как всякие художества (ремесла) на Руси заводить. Мы не нашли прямых указаний Петра, касающихся издания «Юности честного зеркала», но в том, что и здесь не обошлось без них, убеждает нас титул книги («напечатана повелением царского величества») и письмо Петру Якова Вилимовича Брюса, много способствовавшего выходу книги, которому даже приписывается и ее авторство.

До 1760 года «Зерцало» было единственной предназначенной исключительно детям книгой (только в 1760 г. вышло схожее с ней «Наставление сыну» Г. Теплова, воспитателя графа К.Г. Разумовского), что не умаляет, разумеется, ее значения для воспитания русского юношества. Отчасти даже увеличивает: считалось, значит, десятилетиями, что можно обойтись здесь одним «Зерцалом», традиционно дополняемым, разумеется, Евангелием, Часословом и Псалтырью... То есть теми духовными книгами, по которым прежде и учились грамоте дети и взрослые.

Нужно еще сказать, что, поскольку в те времена печатное слово обладало безусловным приоритетом перед устной речью, сила воздействия «Зеркала» на молодые умы была чрезвычайно большой.

*Ю.В. Якутин,
научный редактор «Русской классической библиотеки. Экономика и духовность»,
доктор экономических наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации*

Показание к житейскому обхождению

С людьми говорить им должно благочинно, учтиво, вежливо, разумно, а не много; надо слушать и других речи — не перебивая, но давая высказаться — и только потом свое пристойное мнение изъяснять. При событии и речи печальных надлежит быть печальным, сожалеть; в радости следует быть радостным, являть себя веселым с веселыми. А в деле прямом и постоянном быть постоянным и суждений других людей не презирать и не отменять. Если чье-то мнение достойно и полезно, то хвалить человека за это нужно и в том с ним соглашаться.

Если утверждение сомнительно, то можно сказать, что ему рассуждать о том недостойно. А если что-то оспорить можно, то сделать это следует учтиво

и вежливо, объяснив, в чем дело. А если кто-либо совета попросит или что-то поверит, то, если это возможно, следует посоветовать и поверенное дело держать в тайне.

Никто сам себя много не хвали и не унижай, не бесчести, дела своего не возвеличивай более того, чем оно есть на самом деле, и никогда рода своего и имени без нужды не возвышай, потому что так делают люди, недавно прославившиеся; особенно не следует этого делать там, где есть знакомые, но надо подождать, пока со стороны другие похвалят.

Истинный благочестный кавалер должен быть смирен, приветлив и учтив; ибо гордость мало добра приносит, и кто этими тремя добродетелями не обладает, других не может превзойти, и тем более между другими просиять, как светило в темном месте или в каморе (в палатах, под

сводами), потому что чем выше чин, тем смиреннее надо быть; для того и три эти добродетели: приветливость, смирение и учтивость, очень они украшают, славят дворянина; а поскольку издревле старые честные люди это сохраняли, то и юные должны этому подражать.

Истинный придворный человек должен быть смел, отважен, не робок, а с государем должен говорить с великим почтением. И должен уметь о своем деле сам докладывать и доносить, а на других не надеяться, ибо где можно найти такого, который был бы верен кому-то так же, как сам себе. Кто при дворе стыдлив бывает, тот с пустыми руками от двора отходит; ведь если кто господину верно служит, то ему нужна верная и надежная награда. А кто, ища милости, служит, того только милосердием награждают; потому что никто не должен никому служить ради милости, кроме Бога. А государю служат ради чести и прибыли и ради временных даров.

Когда кого-либо приветствуешь, то надо не головой кивать и махать, как будто от него взаимной чести требуешь, а особенно, будучи на значительном расстоянии, но следует дожидаться, пока поближе вместе сойдется — и если другой тогда взаимной чести тебе не отдаст, после его никогда впредь не приветствуй, ибо честь отдается тому, кто тебя приветствует, а не тебе.

Молодой дворянин или отрок всегда должен стремиться постичь все доброе и то, что ему прилично, и не должен дожидаться, пока кто его о том попросит или потребует, или чтобы за ним для того в дом прибегали; а тем более нужно платить служащим, ибо велик грех и порок, если кто у кого кровью заслуженное и трудом заработанное вознаграждение удержит.

Из поучения Владимира Мономаха

В дому своем не ленитесь, но за всем сами наблюдайте; не полагайтесь на тиуна или на отрока, чтобы не посмеялись приходящие к вам, ни над домом вашим, ни над обедом вашим.

На войну выйдя, не ленитесь, не полагайтесь на воевод; ни питью, ни еде не предавайтесь, ни спанью; сторожей сами наряживайте, и ночью, расставив стражу со всех сторон, около воинов ложитесь, а вставайте рано;

а оружия не снимайте с себя второпях, не оглядевшись по лености, внезапно ведь человек погибает.

Лжи остерегайтесь, и пьянства, и блуда, от того ведь душа погибает и тело. Куда бы вы ни держали путь по своим землям, не давайте отрокам причинять вред ни своим, ни чужим, ни селам, ни посевам, чтобы не стали проклинать вас.

Куда же пойдете и где остановитесь, напоите и накормите нищего, более же всего чтите гостя, откуда бы к вам ни пришел, простолюдин ли, или знатный, или посол; если не можете почтить его подарком, — то пищей и питьем: ибо они, проходя, прославят человека по всем землям, или добрым, или злым. Больного навестите, покойника проводите, ибо все мы смертны.

Не пропустите человека, не поприветствовав его, и доброе слово ему молвите. Жену свою любите, но не давайте ей власти над собой. А вот вам и основа всему: страх Божий имейте превыше всего.

Если не будете помнить это, то чаще перечитывайте: и мне не будет стыдно, и вам будет хорошо.

Что умеете хорошего, то не забывайте, а чего не умеете, тому учитесь — как отец мой, дома сидя, знал пять языков, оттого и честь от других стран. Лениость ведь всему мать: что кто умеет, то забудет, а чего не умеет, тому не научится. Добро же творя, не ленитесь ни на что хорошее, прежде всего к церкви: пусть не застанет вас солнце в постели. Так поступал отец мой блаженный и все добрые мужи совершенные. На заутрене воздавши Богу хвалу, потом на восходе солнца и увидев солнце, надо с радостью прославить Бога и сказать: «Просвети очи мои, Христе Боже, давший мне свет Твой прекрасный». И еще: «Господи, прибавь мне год к году, чтобы впредь, в остальных грехах своих покаявшись, исправил жизнь свою»; так я хвалю Бога и тогда, когда сажусь думать с дружиною, или собираюсь творить суд людям, или ехать на охоту или на сбор дани, или лечь спать: спанье в полдень назначено Богом; по этому установленью почивают ведь и зверь, и птица, и люди.

Не осуждайте меня, дети мои или другой, кто прочтет...

Материал подготовил
Лобанов Д.К.

«Русская классическая библиотека. Экономика и духовность»

Приобрести книги вы можете в интернет-магазине:
eg-online.ru; (499) 152-8690; e-mail: sale@eg-online.ru

В Москве состоялось Всероссийское экономическое собрание, посвященное Дню экономиста

11 ноября 2016 года российское экономическое общество впервые отметило свой профессиональный праздник – День экономиста. Сторонники разных экономических школ, приверженцы различных концепций развития страны совместно обсудили будущее российской экономики.

Инициатором проведения Собрания выступило Вольное экономическое общество России при поддержке Совета Федерации РФ. В своем приветствии глава российского сената **Валентина Ивановна Матвиенко** пожелала Всероссийскому экономическому собранию стать традиционно ежегодным, чтобы «служить формированию особой профессиональной ответственности и этики, с учетом вызовов времени, а также профорientации молодого поколения».

В мероприятии приняли участие более 1000 человек – выдающиеся деятели экономической науки, ученые с мировым именем, руководители и специалисты крупнейших российских предприятий, видные государственные и общественные деятели и представители сферы экономического образования.

Центральной частью Всероссийского экономическое собрания стала дискуссия на тему «Россия в глобальном мире: в поиске новой модели экономического развития». Открывая ее, президент ВЭО России, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте **Сергей Дмитриевич Бодрунов** отметил, что главной задачей Собрания является консолидация усилий ведущих экономистов страны в решении вопросов модернизации российской экономики и в разработке эффективной модели будущего социально-экономического развития государства.

С.Д. Бодрунов напомнил участникам встречи, что ВЭО России – это уникальная дискуссионная площадка, благодаря которой и в царской России, и в Советском Союзе, и в период последних трансформационных преобразований в нашей стране специалисты в самых

разных отраслях и областях знаний имели возможность открыто высказывать свои идеи, теории, обмениваться практическим опытом, обсуждать различные взгляды на развитие самых разных сфер экономического бытия.

В 2015 году, в год 250-летия основания Вольного экономического общества России, правительство РФ поддержало его инициативу по учреждению и празднованию в нашей стране Дня экономиста. При этом датой его проведения был выбран день основания ВЭО (по новому стилю).

Поздравив от лица Вольного экономического общества России всех собравшихся с профессиональным праздником, С.Д. Бодрунов отметил, что сегодня крайне важно, чтобы российские экономисты вне зависимости от принадлежности к той или иной экономической школе, объединили свои усилия и предъявили обществу идеи и условия, необходимые для реализации задач, поставленных главой государства в качестве приоритетных. «Разнородные изначально идеи должны объединиться на основе единого знаменателя их интеграции – реальной полезности для экономики России и общества», – подчеркнул президент ВЭО России С.Д. Бодрунов. Для этого важно объединить идеи ученых из Академии наук, МГУ, Финуниверситета, Плехановской академии, РАНХиГС, Санкт-Петербургского экономического университета, Высшей школы экономики, крупнейших региональных вузов, независимых исследовательских центров, руководителей наших ведущих научных школ и специалистов-практиков, поскольку развитие столь масштабного и сложного комплекса, как российская экономика, не может в принципе ограничиваться жестким каркасом одной-единственной научной школы. «Мы должны сообща искать дополнительные силы для развития государства. Как сказал президент РФ, нам нужно заглянуть за горизонт, наметить ключевые ориентиры экономической политики до 2025 года, – особо отметил С.Д. Бодрунов. – Надеюсь, что мы сегодня сможем





решить некоторые задачи, поставленные главой государства».

В дискуссии об основных чертах новой экономической модели развития России выступили спикеры *Аганбегян А.Г., Диденко А.Н., Жириновский В.В., Ивантер В.В., Калашников С.В., Мурычев А.В., Рябухин С.Н., Савченко Е.С., Смолин О.Н., Тосунян Г.А.* и др.

Действительный член Сената ВЭО России, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН **Виктор Викторович Ивантер**, в частности, сообщил, что важнейшей мерой по восстановлению экономического роста в нашей стране должно стать обеспечение стабильности валютного курса рубля и устойчивое снижение уровня процентных ставок. Еще одна необходимая мера для экономического роста РФ – нормализация ситуации с рефинансированием потребности российских предприятий в инвестиционных и оборотных средствах. В.В. Ивантер призвал отказаться от чисто бухгалтерского подхода к бюджету и сократить его зависимость от нефтегазового сектора, о чем так долго говорили экономисты разных уровней.

«Когда мы перестанем болтаться возле стагнации и рецессии и вместо того, чтобы сетовать на проблемы, обратим внимание на успехи, то заметим, что у нас есть четыре успешных сектора экономики, – подчеркнул директор ИНТ РАН, – аграрно-промышленный, сельское производство, напомним, с 2010 по 2014 год производство мяса птицы выросло более чем на 40%, свинины на 25%, баранины на 10%. Третье и четвертое – металлургия и химия полимеров. Для того чтобы мы начали двигаться, а по нашим оценкам, потенциал примерно 6–8% экономического роста у страны в целом, ключевым сектором сегодня является сектор инвестиционного машиностроения. Он будет развиваться, если мы для него создадим нормальные условия». Кроме того, у России замечательная структура экспорта, считает В.В. Ивантер: «Мы успешно продаем нефть, газ, оружие. Но при этом у нас ужасающая структура импорта: покупаем продовольствие в Новой Зеландии. Наркотическая игла, на которой мы сидим, это не экспорт, – это импорт. С нее нужно слезать. И мы знаем как. Надо тиражировать успехи регионов».

Одним из успешно развивающихся российских регионов является Белгородская область. Губернатор

Белгородской области член-корреспондент РАН **Евгений Степанович Савченко** поделился с участниками Всероссийского экономического собрания рассказом о том, каким образом ему и его команде удалось этого добиться. Темой его выступления стала идея развития экономики России: от консолидации к солидаризации.

«Для запуска позитивных изменений необходимы солидарные действия, – отметил Е.С. Савченко. – Сегодня нужны такие программы, где основным покупателем и потребителем продукта станет большинство населения, а не его часть. Предлагаю реализовать два национальных проекта, которые окупятся в среднесрочной перспективе: строительство автомобильных дорог и расширение масштабов строительства индивидуального жилья. До 2025 года в стране надо построить не менее 50 тыс. км автобанов, соединив ими не только региональные центры, но и большинство районов. Для этого потребуется примерно 10 трлн руб. Расчеты показывают, что до 2030 года окупятся бы затраты, а дополнительные поступления в бюджет страны только от использования качественных дорог составили от ежегодного роста ВВП до 5%».

Что касается второй национальной программы, то, по мнению белгородского губернатора, в РФ надо ежегодно вводить в эксплуатацию не менее 1 млн частных домов, что равняется примерно 130–150 млн кв. м жилья. В эти дома за 10 лет можно переселить четверть населения страны, улучшить качество и поднять уровень жизни простых российских граждан, сохранить целостность территорий и улучшить демографическую ситуацию. Для реализации этих двух проектов ежегодно необходимо 3–4 трлн руб., которые можно взять в целевой инвестиционный кредит. В результате реализации данных программ, считает Е.С. Савченко, будет запущен мультипликативный эффект, который даст нам экономический рост не менее 3–7% в год, укрепление социальной стабильности и национальной консолидации российского общества.

Не менее важно для восстановления российской экономики развитие науки и образования. Эту мысль в своих выступлениях высказывали практически все участники дискуссии. Первый заместитель председателя комитета по образованию Государственной Думы РФ, председатель Общероссийского общественного движения «Образование – для всех» **Олег Николаевич**



Смолин подчеркнул, что 75% экономических проблем в РФ возникли по внутренним причинам, независимо от санкций и геополитической обстановки. По его мнению, именно развитие человеческого потенциала, превращающееся в человеческий капитал, является ключом к экономическому развитию страны. «Вопрос в том, в какой мере проводимая сейчас социальная политика и принятие бюджета на 2017–2019 годы соответствуют формуле о том, что развитие человеческого потенциала является ключом к модернизации страны», – задал депутат О.Н. Смолин риторический вопрос.

Этой же теме в своем выступлении существенное внимание уделил заведующий кафедрой экономической теории и политики Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС) при Президенте РФ академик РАН **Абел Гезевич Аганбегян**. По его мнению, на состояние экономики в стране существенно повлиял отток капитала и сокращение инвестиций в отрасль «экономики знаний». В то же время, согласно выводам американских исследователей, рост экономики на 70% зависит от объема интеллектуальных инвестиций. В России же сейчас в приоритете очень капиталоемкие сырьевые топливно-энергетические отрасли, которые отвлекают на себя основные объемы инвестиций.

«С третьего места, которое занимала Россия в 1990 году, уступая по объему ВВП только Америке и Японии, мы переместились на шестое место. Выше нас оказалась Мексика, Канада, Италия и многие другие страны. Бюджет России сокращается, по предварительным оценкам, с 16,8 трлн в 2016 году до 16,18 трлн в 2019 году. Даже если взять минимальный уровень инфляции – 4% в год, это значит, что расходы бюджета 2019 года будут на 15% ниже. Более того, расходы на образование и здравоохранение сокращаются, что сильно ударит по экономике и потянет ее вниз не на 3%, как это вытекает из доли бюджета, в примерно на 5%».

По мнению А.Г. Аганбегяна, нынешний бюджет – это бюджет не экономического роста и даже не стагнации. Это – бюджет рецессии, которая в России продолжается уже второй год. За это время уровень ВВП снизился на 4%, третий год сокращаются инвестиции (в общей сложности за три года – на 15%), из-за падения цен на нефть экспорт снизился в два раза, при этом в 2015 году был очень высокий уровень инфляции – более 15%. Уровень



потребления товаров не вырос, а розничный товарооборот снизился на 15%, доходы населения уменьшились на 9–10%, расходы на образование снизились на 15%. Все это говорит о том, что экономика России серьезно больна. Причем довольно давно.

«Стагнация началась до событий на Украине и санкций, с начала 2013 года, – подчеркнул А.Г. Аганбегян, – стагнация эта рукотворная, мы сами подготовили ложе для этого и туда залегли. Она является следствием неправильной экономической политики. Старая модель управления, старые источники экономического роста уже не работают. Президент Владимир Путин сказал, что они себя исчерпали, если дальше будем на них опираться, у нас будет нулевой рост». И первое, что сегодня необходимо сделать, по мнению спикера, – устранить причины этой болезни, а именно, изменить старую, дискредитировавшую себя экономическую модель развития. Решить два вопроса: найти новые источники экономического роста и источники средств на инвестиции. Взять долгосрочный кредит, например.

В этом вопросе с ученым не согласился вице-президент ВЭО России, председатель комитета по бюджету и финансовым рынкам Совета Федерации **Сергей Николаевич Рябухин**, который сообщил, что в бюджетно-финансовой части нам придется рассчитывать на собственные силы. Брать в долг не будем. По крайней мере, не сейчас. «Доходы должны плавно увеличиваться, а расходы останутся на прежнем уровне. Дефицит бюджета должен сократиться с 3 до 1%, – объявил он. – Для стран с сырьевой экономикой, к которым мы, к сожалению, относимся, этот дефицит является критической позицией. Напомню, что падение цен на нефть привело в 1998 году к дефолту. К тому же надо учитывать санкционный режим для ограничения внешних заимствований и фактор сократившихся бюджетных резервов. Но даже при самом консервативном варианте прогноза наша страна выходит на траекторию производственного роста. Прогнозируется рост ВВП в течение трех лет с 86 трлн до 99 трлн рублей».

Экономист добавил, что комитет по бюджету и финансовым рынкам Совета Федерации пришел к единому мнению, что в 2018 году приток инвестиций увеличится. Хотя планируется сокращение бюджетных инвестиций примерно на 9%, что будет



компенсироваться ростом частных капиталовложений в сектора реальной экономики.

Депутат Государственной Думы ФС РФ, председатель партии ЛДПР **Владимир Вольфович Жириновский** в реальность позитивных перемен в ближайшие годы не верит. «Без сильной политической воли экономические меры не принесут необходимого результата, – заявил он. – Россия может развиваться только при жесткой вертикали власти. При царе так было, советская власть сохраняла жесткую вертикаль государственной власти, но убрали централизацию государства, получили рыхлую Федерацию с правым выходом. Сейчас и жесткой вертикали власти нет, и централизации государства. Нужна жесткая власть. По-другому наше государство развиваться не может».

По мнению политика, стандарты западных государств, их образцы экономических схем нельзя переносить в российские реалии, поскольку у нас заведомо вышепроизводственные затраты. Возлагать надежды в обеспечении экономического роста исключительно на предпринимательство также бессмысленно, как и на одно государство. Необходимо нечто среднее. Существуют вопросы государственной безопасности, которые невозможно решать в частном порядке: борьба



с опасными вирусами, угрожающими животноводству, контроль за ввозом детских игрушек на вопрос их безопасности для здоровья, контроль заграничных продуктов и т.д.

По мнению члена президиума ВЭО России, первого заместителя председателя комитета Совета Федерации РФ по экономической политике **Сергея Вячеславовича Калашникова**, развивать экономику в регионах мешает отнюдь не отсутствие сильной политической воли, а нестабильность и непредсказуемость финансовой ситуации. Он поддержал мысль академика Абега Аганбегяна, предложившего резко изменить старую, дискредитировавшую себя экономическую модель развития России.

«Еще в 1988–1989 годах возникла модель, которую разрабатывал Всемирный банк и Международный валютный фонд для стран с транзитной экономикой. Эта модель отражала опыт латиноамериканских стран с середины 80-х и именно она была навязана всей Восточной Европе, – уточнил спикер. – Более того, на момент

ее внедрения опыт латиноамериканских стран свидетельствовал о том, что она не является достаточно эффективной».

По мнению специалистов, главными для российской экономики сегодня можно назвать две серьезные проблемы. Во-первых, опоздание с включением в мировую технологическую цепочку нового технологического уклада может сделать конкуренцию РФ практически невозможной. Доходность высокотехнологичных современных отраслей составляет 30–70%, а в базовых отраслях она колеблется на уровне 5–12%. Второе – капитал должен прибывать туда, где планируется больше прибыли. Однако мы не создаем путей притока этого капитала и не создаем эффективных механизмов в этих сферах, поэтому ничего не происходит.

В сущности, как считает С.В. Калашников, идеальной модели экономического развития для России в готовом виде не существует. Ею может стать эмпирическая экономическая модель – система с различными элементами, которые можно менять и дополнять. Эти элементы должны давать реальный измеримый эффект и гарантировать возможность возврата в исходное состояние. Нарастивание объемов таких точечных элементов может изменить экономическую модель в целом. Для реализации такого способа развития С.В. Калашников предложил внедрить стратегическое планирование, проектное финансирование, кардинально реструктурировать банковский сектор. Поскольку банки дают кредиты под 20% годовых, а средняя рентабельность российских предприятий не превышает 8%, такие кредиты берут крайне неохотно, заметил экономист, на что вице-президент ВЭО России, президент Ассоциации российских банков, член-корреспондент РАН Гарегин Ашотович Тосунян добавил, что в ближайшее время, по выводам экспертов АРБ, вообще планируется сжатие кредитной политики.

«На этой неделе в Госдуме обсуждали Проект основных направлений денежно-кредитной политики на 2017 год, – сообщил **Г.А. Тосунян**. – Там есть и позиция Ассоциации российских банков. На словах в документе сказано, что мы за изменение экономической модели и делаем упор на реформы. Но вместе с тем в этом документе фактически предлагается кредитная диета. Когда за один год общий кредитный портфель уменьшился на 5,6%, а величина кредитного портфеля у малого и среднего предпринимателя сократилась на 9%, это свидетельствует о том, что надо бы наоборот стимулировать рынок». Как считает финансист, ситуация в банковском секторе складывается критическая. Сегодня, когда 3–5 банков договариваются кулуарно, чтобы все средства доверили только им, а еще лучше, чтобы все клиенты перешли к ним, наблюдается централизация, концентрация, а в итоге потеря конкурентоспособности. Причем это относится не только к банковской сфере.

«Нас заставляет задуматься процесс, который сейчас затронул финансово-кредитную сферу РФ, в каком направлении нам надо двигаться? – продолжил тему член президиума ВЭО России, исполнительный

вице-президент РСПП, председатель совета Ассоциации региональных банков России (Ассоциация «Россия») **Александр Васильевич Мурычев**. – Если опираться на ежемесячные опросы бизнес-сообществ, то в последние месяцы наблюдается стабилизация процессов в экономике. Но индикатора, отвечающего за движение роста, не видно. Так что прогноз на ближайшие три года оптимизма не внушает».

А.В. Мурычев уточнил, что серьезной работы специалистов с федеральным бюджетом не чувствуется, нет попыток создания условий для развития малого и среднего бизнеса, и, по сути, нет никакого внятного проекта экономического развития, который так необходим стране.

Такой проект должен появиться как можно быстрее, согласилась руководитель аналитического центра «Деловой России», руководитель Экспертного центра при уполномоченном при президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей **Анастасия Олеговна Алехнович**.

«Нам нужна новая модель экономического роста уже сейчас. Аморфная модель построения будущего через 10–20 лет не даст нам ничего полезного и ценного, если мы будем ее обсуждать еще полгода или год. Скорее мы придерживаемся того мнения, что эта модель роста закладывается уже сейчас. Проблемы вызовов мы, как экономисты, видим каждый день: падение ВВП, снижение доходов бюджета, сокращение рабочих мест, снижение деловой активности и, главное, – снижение доли российской экономики в общемировой», – сказала она.

Это глобальная проблема, которая, по мнению эксперта, тянет за собой отставание в социальной сфере, образовании, военно-промышленном комплексе и отрицательно влияет на наши геополитические интересы.

С этим утверждением согласился председатель комитета Государственной Думы РФ по федеративному устройству и вопросам местного самоуправления **Алексей Николаевич Диденко**, который выступил с докладом, посвященным экономическому развитию регионов России. «Мы с нетерпением ждем системообразующих стратегий пространственного и социально-экономического развития для наших регионов

и муниципалитетов», – уточнил он. Развивать экономику в регионах мешает нестабильность финансовой ситуации, поэтому стране нужно четкое понимание, что будет завтра, а что будет через год.

Среди других мер, которые следует осуществить для перехода страны к устойчивому социально-экономическому развитию, отмечались также пересмотр всех действующих федеральных целевых программ и блокировка снижения реальных доходов населения (прежде всего в реальных размерах пенсий и зарплат).

Материалы Всероссийского экономического собрания будут направлены в заинтересованные государственные структуры, занимающиеся вопросами разработки новой модели экономического развития страны, в правительство РФ, профильные министерства и ведомства и ведущие российские исследовательские центры. Полные версии выступлений будут размещены в научных Трудах Вольного экономического общества России.

В торжественной части Всероссийского экономического собрания президент ВЭО России **С.Д. Бодрунов** сообщил о запуске с 2017 года новых всероссийских экономических проектов: Общероссийской высшей общественной экономической премии «Экономист года» и ежегодного молодежного Фестиваля экономической науки. Помимо этого, экономист пригласил спикеров и участников Собрания посетить телевизионную гостиную Дома экономиста – студию совместного проекта Вольного экономического общества России и телеканала ОТР, где можно не только принять участие в интересной дискуссии, но и из первых уст донести до широкой публики свои представления о путях развития страны. Телепроект «Дом Э» стартовал в октябре 2016 года и с тех пор выходит в эфир еженедельно по субботам.

Торжественную часть Собрания ознаменовало вручение наград коллегам и партнерам, которые внесли весомый вклад в развитие общественных институтов страны, вели активную просветительскую деятельность, имеют практические достижения и были отмечены наградами конкурсов Вольного экономического общества России. Церемонию провели президент ВЭО России **С.Д. Бодрунов** и председатель комитета ГД по федеративному устройству и вопросам местного самоуправления **А.Н. Диденко**.



За значительный вклад в развитие национальной банковской системы России, за многолетнее и плодотворное сотрудничество с Вольным экономическим обществом России и в связи с 25-летием со дня основания «Ассоциация российских банков» награждена Серебряной медалью ВЭО России (награда вручена президенту «АРБ» **Г.А. Тосуняну**).

За выдающийся вклад в подготовку кадров в области экономики и управления почетными дипломами ВЭО России были награждены декан Финансового факультета Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова **Ольга Леонидовна Шеметкова**; заведующая кафедрой экономики предпринимательства Бийского технологического института Алтайского государственного технического университета имени И.И. Ползунова **Лариса Григорьевна Миляева**; заведующая кафедрой экономического анализа и аудита Воронежского государственного университета **Лариса Сергеевна Коробейникова**.

За научные достижения в области экономики Почетным дипломом ВЭО России был награжден победитель XIX Всероссийского молодежного конкурса научных работ ВЭО России младший научный сотрудник Центра научных исследований, проектов и программ Владивостокского государственного университета экономики и сервиса **Кирилл Игоревич Лавренюк**.

Почетными дипломами ВЭО России за просветительскую деятельность были награждены:

- Общественное телевидение России (диплом вручен руководителю службы генерального директора ОТР **Изабелле Ашотовне Пашинян**, а также личная награда – Памятная медаль «250 лет ВЭО России»);
- Издательский дом «Экономическая газета» (диплом вручен вице-президенту ВЭО России, научному руководителю Издательского дома «Экономическая газета» **Юрию Васильевичу Якутину**);
- Уральский государственный экономический университет (диплом вручен ректору Уральского государственного экономического университета **Якову Петровичу Силину**);
- Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина (диплом вручен ректору Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина **Владимиру Юрьевичу Стромову**);
- **Наталья Легкая**, генеральный директор компании «Креатив Порт», автор книги «Вольное экономическое общество России: путь созидания» об истории становления и развития первой в нашей стране общественной организации.

За практический вклад в развитие экономики России Почетным дипломом ВЭО России был награжден генеральный директор агрофирмы «Мичуринские сады», заслуженный экономист Российской Федерации **Александр Иванович Коньков**.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

предлагает услуги по изданию монографий, учебных пособий
и другой учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

*СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж в течение 30 дней
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех
требований для научных изданий.*

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

**Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru**



«Экономический рост России»

XX Юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи

Вольное экономическое общество России объявляет старт XX Юбилейного Всероссийского конкурса научных работ молодежи «Экономический рост России».

В этом году Конкурс станет одним из ключевых мероприятий нового Всероссийского проекта «Фестиваль экономической науки».

Ежегодно в мероприятии принимают участие более 3000 человек практически из всех регионов РФ. Опыт конкурса показал, что в процессе его проведения выявляются молодые таланты, которые смогут в будущем войти в элиту российских ученых и экономистов-практиков.

Оргкомитет возглавляет президент ВЭО России, президент Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации ВЭО России, директор Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте, ответственный секретарь Промышленного совета при Губернаторе Санкт-Петербурга, первый вице-президент Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Санкт-Петербурга, академик Санкт-Петербургской Инженерной академии, академик Международной Академии менеджмента, д. э. н., профессор *С.Д. Бодрунов*.

В состав Оргкомитета и жюри Конкурса входят видные ученые, государственные и общественные деятели, представители бизнес-сообщества, ведущих экономических образовательных организаций высшего профессионального образования и научно-исследовательских институтов экономического профиля.

К участию приглашаются: учащиеся 9–11-х классов образовательных организаций среднего общего и профессионального образования, студенты высших учебных заведений России в возрасте до 25 лет, научные сотрудники, аспиранты, соискатели научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России в возрасте до 33 лет.

Победители и призеры получают не только дипломы и денежные премии, но и возможность опубликовать свои научные работы в специальном томе «Трудов Вольного экономического общества России», который с 2003 г., по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии (ВАК), включен в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации.

Порядок, сроки проведения, а также более подробную информацию о мероприятии вы можете узнать на сайте www.veorus.ru



Менеджер года – 2016

XX Юбилейный Российский конкурс

Вольное экономическое общество России и Международная Академия менеджмента при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации объявили о старте XX Юбилейного Российского конкурса «Менеджер года – 2016». Для участия в конкурсе приглашаются руководители высшего звена предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности: промышленности, строительства, транспорта, агропромышленного комплекса, финансовой сферы, науки и образования, здравоохранения, культуры, СМИ и издательской деятельности, общественной и социальной сферы, торговли, сферы обслуживания и других отраслей народного хозяйства.

Цели и задачи конкурса:

- повышение эффективности управления предприятиями и организациями и распространение лучших практик ведения бизнеса, направленных на повышение конкурентоспособности российской экономики;
- выявление элиты российского управленческого корпуса, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление экономики страны;
- распространение передового опыта эффективного управления;
- стимулирование повышения профессионализма менеджеров;
- содействие развитию системы подготовки управленческих кадров;
- формирование базы данных лучших менеджеров.

Оргкомитет конкурса возглавляют:

- председатель Сената (Совета старейшин) ВЭО России, почетный президент ВЭО России, почетный академик Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д. э. н., профессор *Г.Х. Попов*;
- президент, академик Международной Академии менеджмента, вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров группы компаний «Автотор», академик РАЕН, д. э. н., профессор *В.И. Щербаков*.

Председатель жюри конкурса — советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент Международной Академии менеджмента, академик РАН, д. э. н., профессор *С.Ю. Глазьев*.

Порядок, сроки проведения, а также более подробную информацию о мероприятии вы можете узнать на сайте www.veorus.ru

Ловушка «новой нормальности»

III Международный форум Финансового университета

22–24 ноября в Финансовом университете при Правительстве РФ прошел III Международный форум «Ловушка «новой нормальности», в рамках которого участники обсудили эффективность принципов так называемой теории «новой нормальности» применительно для экономики России.

Первый день конференции открылся Пленарным заседанием, в котором приняли участие:

- Михаил Абдурахманович Эскиндаров, ректор Финансового университета;
- Аксаков Анатолий Геннадьевич, депутат Государственной Думы Российской Федерации VII созыва, Председатель Комитета Государственной Думы Российской Федерации по финансовому рынку;
- Глазьев Сергей Юрьевич, советник Президента Российской Федерации;
- Силуанов Антон Германович, министр финансов Российской Федерации;
- Шохин Александр Николаевич, президент Российского союза промышленников и предпринимателей;
- Пудов Андрей Николаевич, статс-секретарь – заместитель министра труда и социальной защиты Российской Федерации;
- Юргенс Игорь Юрьевич, президент Всероссийского союза страховщиков;
- Тосунян Гарегин Ашотович, президент Ассоциации российских банков;
- Симановский Алексей Юрьевич, советник Председателя Банка России;
- Владимир Валерьевич Рашевский, генеральный директор, председатель Правления ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания»;
- Константин Юрьевич Артюх, заместитель председателя Правления Росбанка;

• Ануас Стюарт Дитон, лауреат Нобелевской премии по экономике (2015) «за анализ потребления, бедности и благосостояния».

В приветственном выступлении Михаил Эскиндаров отметил, что задачу возобновления роста российской экономики на данный момент решить не удалось. И в последнее время ряд представителей экспертного сообщества и экономических властей высказывают мнение, что низкие темпы экономического роста являются объективно неизбежными, отражая так называемую «новую нормальность» современного мира. Однако это не мешает мировой экономике иметь среднегодовой темп роста ВВП вдвое больший, чем российской. В результате сохранения зависимости экономического роста от конъюнктуры мировых сырьевых рынков в России накопился громадный пласт базисных проблем. Для державы с огромным человеческим и природным потенциалом ненормально иметь низкие темпы развития, иначе она рискует столкнуться как с внутренними социально-экономическими проблемами, так и с неблагоприятными геополитическими последствиями. Михаил Абдурахманович призвал участников форума к поиску нестандартных концепций и программ, которые помогут в кратчайшие сроки переломить сложившиеся негативные тренды и выстроить вектор долгосрочного, стабильно высокого и качественного социально-экономического развития.

В рамках первого дня Форума состоялось торжественное награждение лауреатов Премии Финансового университета в области качества жизни. Премия была учреждена в 2016 году для поощрения и стимулирования финансовых и иных организаций к повышению качества услуг, предоставляемых потребителям, а также администраций городов к повышению качества жизни населения. Для определения



победителей были использованы результаты социологических опросов населения о качестве услуг финансовых организаций и качестве жизни в городах (в число рассматриваемых тем по этому направлению вошли оценки работы здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства, оценки благоустройства города, качества дорог и т.д.).

В банковской сфере награды получили четыре банка.

В номинациях «Самый доступный банк» и «Самый надежный банк», полностью выполняющий свои обязательства» лучшим был признан Сбербанк.

В номинации «Самый клиентоориентированный банк, предлагающий потребителям высокое качество сервиса» лучшим стал ПАО ВТБ 24.

Россельхозбанк был признан лучшим в номинации «Самый выгодный банк, предлагающий наилучшие условия для потребителей».

ПАО Росбанк получил премию в номинации «Самый современный банк».

Лучшим городом по качеству жизни населения среди российских городов с населением более 500 тыс. человек был признан город Тюмень.

По сложившейся традиции первый день Форума завершился открытой лекцией лауреата Нобелевской премии по экономике Ангуса Дитона.

Второй день Форума был посвящен проведению панельных секций по приоритетным направлениям социально-экономического развития России в условиях нестабильной политической и экономической ситуации в мире:

- Финансы, деньги, кредит, банки: источники роста или рисков?
- Стабильность против изменчивости: в поиске лучшей модели правового регулирования экономики;
- Можно ли расти без «новой нормальности»? Стратегические инициативы развивающихся экономик;
- промышленная политика против «новой нормальности»;
- «Новая нормальность» и российское общество: социальное измерение;
- Что день грядущий нам готовит? Споры ученых о будущем экономики и стимулировании экономического роста;
- Региональное измерение экономики: рецепты экономического роста для территорий;
- Новые инструменты управления бизнесом: прорывные инновации в финансах и банкинге;
- Системный кризис экономики – мир в поисках новой модели.

В рамках панельной дискуссии «Траектории развития общественных финансов в условиях «новой нормальности» (модератор – Соляникова С.П., руководитель Департамента общественных финансов Финансового университета) участники обсудили такие актуальные проблемы развития общественных финансов, как:

- системные риски общественных финансов в условиях «новой нормальности»;



- рецепты обеспечения сбалансированности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- государственное финансовое обеспечение социальной сферы: новые вызовы и стратегии решения.

Эксперты отметили, что современные тенденции развития государственных и муниципальных финансов свидетельствуют, с одной стороны, о расширении круга задач, решаемых в процессе формирования и исполнения бюджетов публично-правовых образований, с другой — о повышении уровня требований со стороны общества к обоснованности направлений и объемов использования бюджетных средств, доступности и качеству государственных и муниципальных услуг, результативности деятельности субъектов бюджетного процесса и эффективности расходов бюджетов. В этой связи актуальной становится задача формирования системы управления общественными финансами, способной в условиях ограниченного объема бюджетного средств обеспечить, во-первых, их эффективное использование, во-вторых, сохранение потенциала их воздействия на социально-экономические процессы.

Фактически «новая нормальность» послужила основной причиной переосмысления роли общественных финансов, так как возможности денежно-кредитной политики как инструмента макроэкономического регулирования показали свою ограниченность, а у мер бюджетного регулирования появляется достаточно времени, чтобы оказать благоприятное воздействие на социально-экономические процессы, несмотря на длительный временной лаг их реализации.

В качестве основных стратегических целей бюджетной политики в условиях «новой нормальности» эксперты выделили стимулирование роста национальной экономики и обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы. То есть управление общественными финансами должно быть нацелено на создание условий и поддержание макроэкономической устойчивости.



К основным системным рискам общественных финансов в условиях «новой нормальности» эксперты отнесли: сохраняющуюся значимую зависимость параметров федерального бюджета от цены на нефть; низкое качество бюджетных правил, установленных бюджетным законодательством Российской Федерации; исчерпание средств Резервного фонда и использование средств Фонда национального благосостояния НБ в качестве инструмента антикризисной политики; сохранение объема государственного долга РФ на достаточно низком уровне (менее 15% ВВП) и ограниченное привлечение внешних источников обеспечения сбалансированности федерального бюджета при снижении долговой устойчивости субъектов Федерации; низкая практическая согласованность документов стратегического и бюджетного прогнозирования и планирования; «имитационный» характер применения программно-целевых инструментов управления общественными финансами; узость спектра используемых среднесрочных инструментов реализации налогово-бюджетной политики. В процессе дискуссии была показана необходимость повышения качества государственных программ как ключевого инструмента обеспечения эффективности бюджетных расходов.

По мнению экспертов и участников дискуссии, в России фактически сложилась и продолжает реализовываться экстенсивная модель развития государственных и муниципальных услуг в социальной сфере, а конституционные гарантии их бесплатного получения реализуются формально: одинаковые по качеству и объему услуги, предоставляемые в соответствии с государственными стандартами, дифференцируются по стоимости как в территориальном разрезе, так и в разрезе отдельных учреждений социальной сферы.

В качестве основных направлений совершенствования государственного финансового обеспечения социальной сферы в ходе дискуссии были названы:

- во-первых, наличие четко сформулированных приоритетов бюджетной политики в социальной сфере,

потенциально достижимых и количественно измеримых, исходя из необходимости решения проблем нехватки трудоспособного населения и дефицита квалифицированных кадров по многим специальностям, что требует переориентации и социальной сферы, и инструментов реализации бюджетной политики на результат (снижение риска заболеваний для здравоохранения; улучшение условий труда для снижения страховых рисков в системе социального обеспечения и т.д.);

- во-вторых, наличие нормативно-правовой базы, гарантирующей и обеспечивающей механизм участия институтов гражданского общества в определении приоритетов бюджетной политики в социальной сфере;
- в-третьих, использование инструментов реализации бюджетной политики, способствующих реализации приоритетов государственной социальной политики и результативному использованию бюджетных средств в социальной сфере.

Спикеры дискуссии:

- Соколов И.А., ведущий научный сотрудник ИПЭИ РАНХиГС;
- Блохин А.А., главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН;
- Рудник Б.Л., директор Института управления государственными ресурсами НИУ «Высшая школа экономики»;
- Ястребова О.К., генеральный директор «ЭКОРИС-НЭИ»;
- Кириллова О.С., зав. кафедрой налогов и налогообложения Саратовского социально-экономического института РЭУ им. Г.В. Плеханова;
- Жук И.Н., зав. кафедрой финансов Белорусского государственного экономического университета;
- Ишина И.В., профессор Департамента общественных финансов Финуниверситета.

Третий, заключительный, день Форума был посвящен мероприятиям Молодежной программы.