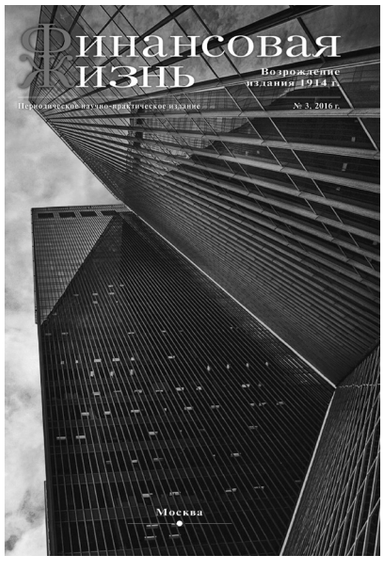
Финансовая Жизнь

Возрождение издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание № 3, 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.,
д.э.н., профессор,
главный редактор

Кириллова А.А.,
к.э.н., заместитель главного редактора

Каменева Е.А.,
д.э.н., проф., шеф-редактор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф.,
заслуженный деятель науки РФ,
президент Академии менеджмента
и бизнес-администрирования (председатель)

Бариленко В.И.,
д.э.н., проф.,
зав. кафедрой «Экономический
анализ» Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф.,
заслуженный экономист
Российской Федерации

Бурмистрова Л.М.,
к.э.н., доцент Российского университета
дружбы народов

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф.
Российского университета кооперации

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист
Российской Федерации

Колчин С.П.,
д.э.н., проф.,
декан заочного факультета экономики
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Мельник М.В.,
д.э.н., проф.,
научный руководитель Межвузовского
научно-методического центра Финансового
университета при Правительстве Российской
Федерации

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

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

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

Чванов Р.А.,
д.э.н., проф.
Российской академии
народного хозяйства и государственной
службы при Президенте
Российской Федерации

Шаховская Л.С.,
д.э.н., проф.,
академик РАЕН,
Волгоградский государственный
технический университет

Содержание 3-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2016 г.

стр. 4–5

Письмо редактора
Требования к статьям

Экономика стр. 6–21

Направления совершенствования разработки и реализации государственных программ

Л. Курченко, Я. Шевцова
В статье рассматриваются проблемы планирования государственных программ и показателей их результативности, выявляются недостатки существующих методик разработки государственных программ и даются рекомендации по их возможному совершенствованию.

Актуальные проблемы бюджетного процесса 2016 г.

Т. Бурделова
В статье рассмотрены важные вопросы бюджетного процесса в РФ, в том числе сроки подготовки и принятия бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Обращено внимание на успешный опыт Великобритании, США и Канады в части законодательного установления и соблюдения органами исполнительной власти установленных сроков подготовки и рассмотрения бюджетов разного уровня.

Государственное финансовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

С. Фрумина
В Российской Федерации развитию малого и среднего предпринимательства в последние годы уделяется повышенное внимание: совершенствуется правовое поле, обеспечиваются дополнительные инструменты государственной поддержки, вводятся объекты инфраструктуры и т.д. Однако, несмотря на предпринимаемые усилия, развитие малого бизнеса в нашей стране значительно отстает от зарубежных государств. Для выяснения причин подобного отставания в статье анализируются законодательные нормы, регламентирующие функционирование малого и среднего предпринимательства, приводятся положительные и отрицательные меры государственного воздействия, рассматриваются последствия вводимых мер финансового регулирования.

Банки стр. 22–36

Развитие методологической базы исследования управления активами и пассивами банков

А. Киризлеева
В статье исследованы современные подходы к управлению активами и пассивами банка, предложено усовершенствование системы управления финансовыми инструментами, отраженными в активах, пассивах, внебалансовых требованиях и обязательствах во время кризисных явлений с целью сохранения надежности банка.

Государство и коммерческие банки: нюансы взаимоотношений в России и за рубежом

К. Тетерятников
Статья посвящена актуальным вопросам взаимоотношений государства и коммерческих банков. На основе анализа мирового опыта развития взаимодействия государственной власти и банковского сообщества автор предлагает новые пути решения существующих проблем кредитования реальной экономики в Российской Федерации.

Мировое банковское обозрение

Финансовый менеджмент стр. 37–56

Влияние предоставляемой предпринимателями информации на доступ к финансированию

Б. Богоутдинов
В работе описывается зависимость влияния информационной прозрачности предоставляемой предпринимателями информации на доступ к финансированию. Представлена ситуация взаимодействия банков и предпринимателей на примере модели неблагоприятного отбора в рамках теории агентских отношений. Сделаны выводы об экономической эффективности и инвестиционной привлекательности малого бизнеса на основании результатов количественного исследования за период 2014–2015 гг. Практическая значимость настоящей статьи заключается в представлении доказательной базы об ограниченности доступа заемного капитала субъектам малого и среднего предпринимательства в связи с низкой информационной прозрачностью финансовой отчетности.

Финансовый механизм и факторы управления себестоимостью

А. Духанин
Функция обеспечения хозяйствующего субъекта денежными средствами взаимосвязана с распределительной функцией финансов организаций, которая реализуется при помощи финансового механизма. В статье исследованы сущность финансового механизма и его взаимосвязь с факторами управления себестоимостью.

Финансовые индикаторы сбалансированного функционирования организаций малого бизнеса

В. Диденко, Н. Морозко

Для финансово устойчивого развития малому предпринимательству требуется не только поддержка со стороны государства и коммерческих банков, но и необходимость использовать сбалансированную финансовую политику в решении задач. Сбалансированный подход рассматривается как инструмент определения долгосрочных целей и механизмов их достижения, трансформации целей организации в конкретные задачи и показатели, увязки показателей с внутренними характеристиками бизнес-процессов. В работе приводится алгоритм расчета индикаторов сбалансированной финансовой политики малой организации.

Финансирование инновационной деятельности компании: внутренние ресурсы

Р. Восканян

В статье определяются источники финансирования инновационной деятельности компании и факторы, негативно влияющие на доступность заемных ресурсов для российских компаний. Рассматриваются внутренние ресурсы компании; особое внимание уделяется амортизации как источнику финансирования инновационной деятельности компании.

Финансы стр. 57–88

Роль финансового капитала образовательных организаций в России

Т. Журавлева

Данная статья посвящена исследованию формирования финансового капитала образовательных учреждений за счет различных источников, достаточности его для осуществления образовательной деятельности и оказания качественных образовательных услуг в России.

Опционные модели прогнозирования вероятности банкротства на примере развивающихся рынков капитала

Е. Макеева, К. Крохалева

Настоящая статья посвящена применению опционных моделей прогнозирования вероятности банкротства компании на развивающихся рынках капитала. В результате недостаточности проведенных исследований в данной области на примере развивающихся стран данная тема остается малоизученной и представляет особый интерес.

Государственные программы как инструмент управления общественными финансами

М. Дуброва

В статье раскрываются основные аспекты финансового обеспечения государственных программ в Российской Федерации, существующие проблемы по итогам реализации государственных программ в 2015 году. Рассматриваются источники финансового обеспечения государственных программ с учетом различных видов финансовых ресурсов.

Государственная финансовая поддержка развития инноваций в Российской Федерации

М. Косов

В статье проводится анализ принятых государством мер, направленных на стимулирование спроса внутри страны в условиях сложившихся макроэкономических условий. Привлекательность инновационной деятельности для бизнеса заключается в возможности обеспечивать устойчивый рост и максимизацию возврата на единицу инвестиции. При этом невысокие результаты по выпуску инноваций свидетельствуют о замедленной активности бизнеса на стадии серийного производства инноваций. Примером стимулирования развития инновационного малого бизнеса является Южная Корея, предпринявшая ряд мер на государственном уровне не только по стимулированию инноваций посредством госзакупок, но и по поддержке экспорта высокотехнологичных товаров.

Образование стр. 89–95

О новом УМО и первом открытом заседании методической секции по финансам

Е. Каменева

Применение профессионального стандарта «бухгалтер» при проведении профессионально-общественной аккредитации

Н. Лабынцев

В статье анализируется практика применения действующего профессионального стандарта «Бухгалтер» в процессе проведения профессионально-общественной аккредитации образовательных программ всех уровней обучения по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Приводятся аргументированные предложения по внесению в действующий Стандарт изменений и дополнений, связанных с расширением до 7-го и 8-го уровней квалификаций, что соответствует уровню магистратуры.

Цитаты стр. 96–98

Г. Попов. Размышления о будущем

История стр. 99

Экономическое обновление России

События стр. 100

Всероссийский конкурс кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ — 2015»

Уважаемые читатели!

В этом номере в рубрике «История» вы найдете статью, которая была опубликована в нашем издании в 1915 году. Возвращаясь к страницам истории, мы видим, насколько актуальны многие вещи спустя столетие. В проекте создания Высшего экономического совета есть пункт о том, что в его состав должны войти министры, выдающиеся представители науки, промышленности и торговли и люди, близко знакомые с экономическими и финансовыми вопросами, что позволит им найти наиболее целесообразные пути развития экономики страны. Сегодня мы много говорим о сближении науки, образования и бизнеса для выработки действительно необходимых решений для улучшения макроэкономической ситуации.

Если мы говорим об образовании, то основой современных тенденций является повышение качества образовательных программ, их соответствие требованиям рынка труда. Особое внимание уделяется актуализации образовательных программ с учетом введения профессиональных стандартов. В рубрике «Образование» вы найдете материалы, посвященные разработке данных вопросов.

Для науки и бизнеса в центре внимания оказываются проблемы экономической стабильности. На государственном уровне важно достижение бюджетных показателей с целью дальнейшего направления бюджетных ресурсов на решение задач социально-экономического развития страны. В последнее время много говорят о поддержке малого бизнеса, который в западных странах составляет прочную основу бюджетного финансирования. В России малое предпринимательство еще окончательно не сформировалось, а значит, еще есть потенциал роста в данном сегменте экономики. Эти и другие вопросы рассматривают наши авторы в своих статьях. Они открыто делятся наработками, опытом и идеями для экономического благополучия и хозяйствующих субъектов, и страны в целом.

С уважением, зам. главного редактора журнала
Анна Кириллова

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

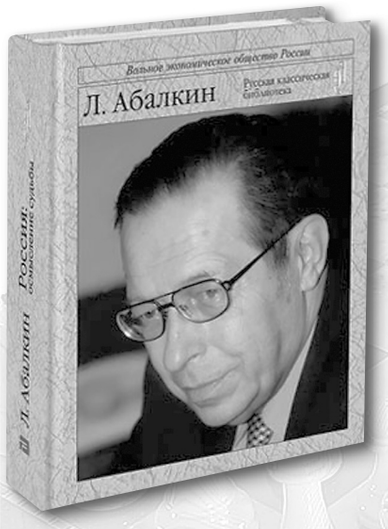
1.1. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7–10 страниц (примерно 12 000–15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.3. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф. И. О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

1.4. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

В чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

Приобрести книгу вы можете в интернет-магазине:

eg-online.ru; (499) 152–8690; e-mail: sale@eg-online.ru

РЕКЛАМА

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:
- названием (полностью набрано заглавными буквами);
- УДК;
- инициалами и фамилией автора (авторов);
- местом работы автора (авторов);
- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/ края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);
- краткой аннотацией содержания рукописи (3–4 строчки, не должны повторять название);
- списком ключевых слов (5–10).

Все — на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:
- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- место работы автора;
- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);
- перевод русской аннотации;
- перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Направления совершенствования разработки и реализации государственных программ

Л. Курченко,
к. э. н., профессор кафедры финансового менеджмента, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
Я. Шевцова,
ассистент аудитора, АО «БДО Юникон»

В статье рассматриваются проблемы планирования государственных программ и показателей их результативности, выявляются недостатки существующих методик разработки государственных программ и даются рекомендации по их возможному совершенствованию.

Ключевые слова: **программно-целевое бюджетирование, государственные программы (подпрограммы), оценка рисков, оценка результативности.**

Some aspects of the performance budgeting

L. Kurchenko,
Candidate of Economic Sciences, Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Y. Shevtsova,
the assistant auditor of JSC «BDO»

The article examined aspects of the planning of state programs and their performance indicators, iddentified the deficiencies in existing methodologies for the development of state programs, and recommended for their improvement.

Keywords: **performance budgeting, state programs, efficiency, program evaluation, risk assessment.**

На современном этапе в России управление государственным бюджетом сдвинулось в сторону результативной реализации расходования бюджетных ресурсов как публично-правовыми образованиями, так и каждым администратором бюджетных средств. Именно поэтому важнейшее значение приобрело программно-целевое бюджетирование, охватывающее все стадии и всех участников бюджетного процесса. [1]

Программно-целевое бюджетирование, на наш взгляд, исходит из следующих важнейших предпосылок:

– достижение общественно значимых и количественно измеряемых результатов деятельности участников бюджетного процесса;

– направленность бюджетных ресурсов на достижение намеченных планом целей и задач социально-экономического развития страны, региона, муниципального образования;

– постоянный мониторинг и контроль результативности и эффективности использования бюджетных средств в соответствии с программными мероприятиями.

Программно-целевое бюджетирование основывается на разработке и реализации государственных (муниципальных) программ, в соответствии с которыми осуществляется бюджетное финансирование социально-экономического развития публично-правовых образований. Первые разработки государственных программ в России появились в 2010–2012 годах, а начиная с 2014-го многие региональные и некоторые муниципальные бюджеты стали разрабатываться и исполняться в программном разрезе.

В Москве как субъекте Российской Федерации программно-целевой метод планирования бюджета стал использоваться с 2010 года. Наряду с другими была задействована государственная программа «Стимулирование экономической активности». В 2014 году постановлением Правительства Москвы она была переработана в программу «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы» [2]. Изменилось не только название, но и были кардинально пересмотрены цель и задачи, структура программы. Модернизация затронула все реализующиеся подпрограммы и их конкретные мероприятия, в том числе подпрограмму «Москва – город для бизнеса и инноваций на 2012–2018 гг.», была трансформирована из трех подпрограмм и стала основной частью указанной выше программы. Ее особенностью является то, что она содержит комплекс задач, решение которых для города имеет первостепенное значение, так как направлена на сокращение барьеров для развития бизнеса и, следовательно, наращивание темпов роста экономики города. Необходимость реализации государственной подпрограммы в области предпринимательства, промышленности и инноваций обусловлена наличием ряда проблем, которые невозможно устранить без участия государственного сектора. И программа в целом и подпрограмма имеют особое значение для государства в современных условиях, что и предопределило их выбор в качестве примера для анализа и выработки направлений совершенствования разработки и реализации государственных программ (подпрограмм).

При изучении соответствия методики составления названной подпрограммы Методическим указаниям по разработке и реализации государственных программ города Москвы [3] были выявлены недостатки, присущие большинству государственных программ и подпрограмм:

Прежде всего следует отметить, что нарушены требования, предъявляемые к постановке цели государственной программы. Цель должна обладать свойствами специфичности, достижимости, конкретности, измеримости, релевантности, то есть не допускать нечетких формулировок, произвольного или неоднозначного толкования. Цель данной подпрограммы сформулирована следующим образом: «Увеличение конкурентоспособности экономики города Москвы и рост благосостояния населения, в том числе за счет стимулирования комплексного развития промышленных зон, как центров притяжения высокотехнологичных компаний и высокооплачиваемых специалистов, создания благоприятных условий для развития научной, инновационной и инжиниринговой деятельности, обеспечения условий самозанятости населения» [2]. Нетрудно заметить, что формулировка цели недостаточно конкретна. Подпрограмма не содержит пояснений, например, какие именно условия необходимы для развития указанных сфер и обеспечения самозанятости населения. В этой связи представляется затруднительным проведение проверки степени достижения цели, что нарушает требования Методических указаний о ее измеримости. С другой стороны, можно сделать вывод, что цель подпрограммы соответствует целям социально-экономического развития города, так как согласно Инвестиционной стратегии города Москвы на период до 2025 года основным приоритетом государственной политики города в области экономики является формирование комфортной среды для бизнеса и развитие экономики постиндустриального типа.

Задачи обязаны раскрывать направления достижения цели с указанием количественных измерений. В рассматриваемой подпрограмме не все указанные задачи привязаны к конечным результатам: три из десяти задач не имеют соответствующих индикаторов, что существенно затрудняет оценку результативности и эффективности реализации подпрограммы. Кроме того, некоторые показатели только косвенно характеризуют решение поставленных задач. Так, показатель объема инвестиций субъектов малого и среднего предпринимательства, софинансируемых Департаментом науки, промышленности и предпринимательства города Москвы, не в полной мере отражает решение задачи «Облегчение доступа к финансовым ресурсам». Целесообразно включить в ее обеспечение такие показатели, как «Объем субсидий, выданных субъектам приоритетных видов деятельности», «Количество организаций инновационной и промышленной сферы, допущенных к торгам на фондовой бирже».

В Паспорте подпрограммы указаны шесть соисполнителей, в том числе Департамент экономической политики и развития города Москвы, который является одновременно и координатором всей государственной программы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы», что противоречит логике построения программы в целом и контроля за ее исполнением, поскольку в данном случае отсутствует мотивация для самоконтроля со стороны данного департамента.

Кроме того, в соответствии с паспортом подпрограммы по мероприятию «Создание и развитие инфраструктуры для предпринимательской, промышленной, научной и инновационной деятельности», в состав которого входит ряд более детализированных мероприятий, назначены три главных распорядителя бюджетных средств. Однако в реализации данных мероприятий согласно Приложению № 2 к Постановлению 441-ПП [3] значится только Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства в разрезе всего периода реализации подпрограммы. Поскольку на соисполнителей не распространяется реализация конкретных мероприятий и достижение натуральных показателей, нарушаются п. 19 и 20 Порядка разработки [4]. К тому же остальные указанные соисполнители подпрограммы и вовсе нигде не фигурируют.

Недостатком также является указание прогнозных значений конечных результатов подпрограммы только в годовом выражении без разбивки на промежуточные результаты. Это не дает возможности проводить действенный мониторинг реализации подпрограммы и своевременно выявлять риски недостижения конкретных показателей, обосновывать причины отклонений фактических значений от запланированных и принимать своевременные меры по устранению выявленных

нарушений. В качестве обоснования состава и значений конечных результатов указывается только то, что выполнение подпрограммы «Москва – город для бизнеса и инноваций» позволит достичь запланированных индикаторов к 2018 году. Считаем данное обоснование недостаточным и слишком расплывчатым.

К одной из наиболее острых проблем следует отнести отсутствие алгоритмов расчета всех семи целевых показателей подпрограммы и описания методов сбора информации или ссылки на официальные источники государственной статистики, хотя их необходимо раскрывать вместе с указанием ответственного за процессы обработки и представления информации.

Ключевым направлением совершенствования подходов к разработке и реализации государственных программ (подпрограмм) следует считать их комплексную увязку с документами стратегического социально-экономического и бюджетного развития. Это позволит на основе мониторинга их реализации качественно формировать приоритетные направления расходования бюджетных средств и своевременно ликвидировать расходные обязательства, не оказывающие должного воздействия на решение социально-экономических задач.

В целях повышения результативности работы бюджетных администраторов считаем, что ответственным исполнителем у подпрограммы должно быть только одно ведомство, которое может принимать решение о привлечении соисполнителей на основе межведомственных соглашений, если это необходимо. В данных договорах должно четко прописываться, какой объем полномочий передается с указанием конкретных мероприятий и их финансированием, достижение каких показателей ожидается от соисполнителя, срок, в течение которого планируется получить заданные результаты. Таким образом, главный администратор бюджетных средств будет нести ответственность за реализацию своей подпрограммы, а за мероприятия других подпрограмм – только в рамках оговоренных соглашений.

Зарубежный опыт показывает, что четкое распределение полномочий участников программно-целевого бюджетирования помогает избежать дублирования мероприятий, необоснованный рост расходов бюджета, а также повышает результативность реализации программ и их подпрограмм.

Если в государственных программах или подпрограммах указаны соисполнители, то в паспортах необходимо прописывать, какие конкретные мероприятия они должны реализовать и какие результаты должны быть достигнуты, а в случае недостижения индикаторов имеет смысл указывать, какие меры применяются к данным ведомствам. Внедрение четкой градации ответственности за реализацию государственных программ, подпрограмм и их мероприятий повысит самостоятельность координаторов, исполнителей и соисполнителей программы и приведет к комплексному рассмотрению и внутренней сбалансированности программных документов.

Внедрение аппарата оценки результативности государственных программ следует осуществлять на всех этапах, начиная с разработки и заканчивая оценкой итогов реализации в разрезе имеющихся подпрограмм и мероприятий. Потребность в такой многоуровневой системе обусловлена необходимостью обеспечения всех участников государственной программы полным объемом информации относительно хода ее реализации.

Например, при рассмотрении проекта государственной программы (подпрограммы) целесообразно было бы оценивать его с точки зрения таких критериев, как: наличие в текстовой части прогноза развития сложившейся проблемной социально-экономической ситуации; дублирование целей и задач программы с целями и задачами уже существующих программ; наличие количественно измеримых показателей, отражающих цели и задачи программы (подпрограммы); наличие методики оценки их реализации; наличие показателей социального, экономического и бюджетного эффекта ее реализации; степень охвата мероприятиями подпрограммы определенной группы хозяйствующих субъектов и населения и др.

Считаем, что указанным критериям должны соответствовать весовые коэффициенты (их сумма сводится к единице) и балльная оценка с учетом градации (от 0 до 5), которая определяется путем экспертного мнения:

$K_j = \Sigma k = \Sigma q_i \times V$, где

K_j – комплексный критерий оценки проекта подпрограммы;

k – частный критерий оценки проекта;

q_i – весовой коэффициент каждого из критериев;

V – частная балльная оценка.

На основе частных критериев в дальнейшем следует рассчитывать интегральный показатель и оценивать по рангам. Например, при интегральной оценке более 4 пунктов присваивается первый ранг, от 2,5 до 4 пунктов – второй, менее 2,5 пункта – третий. Каждому рангу соответствуют определенные меры и корректировки.

Программа (подпрограмма), которой был присвоен первый ранг, подлежит реализации без каких-либо существенных изменений, поскольку отклонение критериев от нормативного (эталонного) значения является незначительным. Для программ со вторым рангом производится корректировка их текстовой части и непосредственных показателей результата в целях приведения их в соответствие с вышеуказанными критериями. Программы, которым был присвоен третий ранг, не включаются в перечень программных мероприятий, финансируемых из бюджета на очередной год и плановый период. По таким программам рассматриваются предложения о значительной доработке или о составлении нового, более качественного ее проекта.

В целях повышения качества контроля за реализацией государственных программ, прозрачности деятельности главных администраторов бюджетных средств считаем необходимым введение системы поквартальных, а не только годовых отчетов о реализации государственных программ. Более регулярное проведение анализа исполнения программ (подпрограмм) и выявление на его основе причин несоблюдения сроков выполнения конкретных мероприятий а также возможности неосвоения предусмотренных средств финансирования или их нецелевого использования позволит своевременно

выдвигать предложения по корректировке бюджетных ассигнований и прогнозных результатов реализации программы.

Анализ реализации любой государственной программы должен осуществляться на основе действенной системы внутреннего мониторинга, которая в настоящий момент не имеет своего практического применения. Например, ход исполнения мероприятий подпрограммы «Москва – город для бизнеса и инноваций» возлагается на Финансово-аналитическое управление Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства. Одновременно данному управлению предписывается: контролирование всех финансовых потоков в рамках исполнения государственных контрактов по реализации подпрограммы и обеспечению работы самого ведомства; корректировка показателей результатов на плановый период; разработка методик их расчетов; консолидация всей информации по итогам деятельности всех структурных подразделений департамента; взаимодействие с координатором программы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы» и другими органами исполнительной власти. Очевидно, что нерациональная нагрузка на управление затрудняет возможность детально анализировать заключаемые контракты, своевременно выявлять несоблюдение сроков их реализации, некачественное их исполнение или нецелевое использование бюджетных средств, оперативно обрабатывать информацию о фактически достигнутых (или недостигнутых) результатах. Введение самостоятельного отдела мониторинга исполнения государственной подпрограммы позволило бы решить указанную проблему. Внедрение системы непрерывного наблюдения позволит выявить отклонения, возникающие как в силу недостатков действующего порядка планирования и контроля исполнения подпрограммы, так и в силу внешних условий. В конечном счете это приведет к повышению результативности реализации всей программы (подпрограммы).

Большую значимость приобретают вопросы внедрения четкой увязки системы мотивации труда сотрудников и руководства органов исполнительной власти, ответственных за реализацию конкретных подпрограмм, с итогами реализации. В настоящее время премирование никак не связано с результативным исполнением программных мероприятий. Здесь можно использовать опыт Новой Зеландии: если деятельность ведомства не приводит к запланированному результату, то считается, что его руководитель в целом неудовлетворительно исполняет принятые обязательства и может быть снят с поста; кроме того, как минимум 10–15% годового жалованья и возможность выплаты премии зависит от выполнения государственной программы и от того, как она повлияла на развитие всей социально-экономической сферы страны [1].

Повышение эффективности бюджетного программирования предполагает необходимость внедрения публичного обсуждения проектов госпрограмм. Механизм обсуждения может осуществляться путем направления представителями общественности замечаний и предложений к проекту программы в сети Интернет на сайте ответственного за разработку органа власти или на отдельно созданной электронной площадке. Учет мнения общественности предполагается во внедрении целевых показателей, отражающих степень удовлетворенности хозяйствующих субъектов или граждан (потребителей государственных услуг). Так, во Франции индикатором достижения цели государственной программы «Развитие бизнеса» [5] – удовлетворение потребности предпринимателей – является сложность восприятия с точки зрения пользователя нормативно-правовой и административной базы, регулирующей создание бизнеса. Источник показателя – постоянный опрос начинающих предпринимателей о трудностях, с которыми они сталкиваются при создании бизнеса, при этом отлажен механизм обратной связи. В государственной программе «Инновации» по цели финансирования инновационных проектов и развития инновационной культуры индикатором выступает процент возрастной чувствительности к инновациям (с точки зрения гражданина), то есть здесь учитывается мнение по важности инноваций и их популяризации среди разных возрастных групп населения. Это необходимо для определения целевой группы программы, на которую она будет воздействовать. В РФ такая практика пока не нашла должного применения, но ее внедрение в текущих условиях – реально достижимая и обоснованная задача для повышения качества реализации государственных программ и их подпрограмм.

Одним из направлений развития подходов к разработке государственных программ является внедрение системы оценки рисков при их реализации (в том числе по вероятности наступления, влиянию на достижение конкретных результатов реализации программ и подпрограмм) и описание комплекса мер по минимизации или преодолению их последствий. В рамках данного направления авторами предлагается использование уже существующей в других сферах практики «сценарного подхода» при разработке государственных программ. Предполагается, что ответственный исполнитель должен разрабатывать различные сценарии достижения конечных результатов программы при учете тех или иных рисков и выбирать наиболее оптимальный в качестве базового.

В случае непредвиденных изменений внешних условий исполнитель подпрограммы сможет более оперативно управлять ее реализацией. Например, в качестве рисков реализации подпрограммы «Москва – город для бизнеса и инноваций» могут учитываться следующие факторы:

– недостаточный объем финансирования, в том числе за счет внебюджетных источников, что приведет к затруднениям реализации подпрограммы, поскольку объем внебюджетных источников в общем объеме финансирования значителен (более 50%);

– риски, связанные с совершенствованием нормативного обеспечения деятельности малого и среднего предпринимательства и инновационных предприятий, которые могут привести к замедлению темпов развития данных хозяйствующих субъектов и снижению удовлетворенности условиями ведения бизнеса;

– риск кризисных явлений в экономике, что будет снижать интерес инвесторов вкладываться в новаторские проекты и в конечном итоге может повлиять на достижение показателя «объем инвестиций в проекты, реализуемые на специализированных территориях»;

– риски, связанные с установлением стабильных внешнеэкономических связей и развитием международных отношений (в том числе политические риски), что может повлиять на привлекательность России в глазах иностранных инвесторов, на решения стран запретить вкладывать средства в развитие отечественной экономики, обмениваться технологиями и участвовать в различных конгрессионных мероприятиях;

– организационные и прочие риски.

С авторской позиции, риски в приведенной системе следует оценивать следующим образом: низкая вероятность наступления – риски совершенствования законодательства; организационные и финансовые риски – средняя вероятность влияния на подпрограмму и достижение ее запланированных показателей; риски кризисных явлений и международные риски – высокая вероятность влияния на ход реализации подпрограммы.

Таким образом, с точки зрения финансирования можно предусмотреть три сценария развития: бюджетный, который определяется параметрами закона о бюджете на очередной год и плановый период и не учитывает иные источники; расширенный — с учетом привлечения финансирования из внебюджетных источников в объеме менее 50% от максимально возможного и модернизационный вариант, предполагающий привлечение средств юридических лиц в объеме более 50% от максимально возможного привлечения. Для каждого из сценариев необходимо предусмотреть те минимальные показатели результатов (конечные и непосредственные индикаторы), достижение которых будет наиболее вероятно в сложившихся условиях.

Все предлагаемые направления невозможны без совершенствования методических подходов к оценке результативности реализации государственных программ. Как уже указывалось, одним из направлений повышения результативности подпрограммы является внедрение дополнительных промежуточных индикаторов, увязывающих непосредственные результаты исполнения мероприятий с показателями конечных результатов в целом по подпрограмме. В таблице приведены некоторые показатели, учитываемые при реализации государственной подпрограммы «Москва – город для бизнеса и инноваций». В середине жирным шрифтом выделены предлагаемые авторами промежуточные результаты.

Введение показателя доли инвестиций иностранных инвесторов в общем объеме инвестиций в проекты можно рассматривать в качестве индикатора, увязывающего единичные показатели инвестиций различных субъектов экономики в развитие индустриальных и технологических парков с общим объемом инвестиций на специализированных территориях. Расчет и анализ его динамики позволит увидеть, насколько эффективно реализуется государственная политика по улучшению инвестиционного климата города Москвы и насколько привлекательными являются отечественные инновационные проекты с точки зрения иностранных инвесторов.

Показатель «Уровень административных барьеров» позволит увязать частные показатели эффективности процедур выдачи различного вида разрешений (для организации бизнеса) с показателем удовлетворенности предпринимательского сообщества условиями введения бизнеса. Измерение данного индикатора на основе составления рейтинга необходимо производить в баллах экспертным путем. Его учет в системе показателей позволит сопоставлять возможности развития бизнеса в городе Москве с другими субъектами РФ, а также может использоваться для межстранового сравнения условий ведения бизнеса.

Показатель количества новых направлений образовательных программ, созданных Департаментом науки, напрямую зависит от мнения целевой аудитории существующих программ обучения об их качестве и полезности с практической точки зрения. Его учет позволит увязать

Таблица 1

Классификация показателей подпрограммы «Москва – город для бизнеса и инноваций»

Показатели непосредственных результатов (мероприятий)	Показатели промежуточных результатов	Показатели конечных результатов
Объем инвестиций управляющих организаций технопарков, технополисов и индустриальных парков в развитие инфраструктуры (нарастающим итогом); объем инвестиций резидентов	Доля инвестиций иностранных инвесторов в общем объеме инвестиций в проекты	Объем инвестиций в проекты, реализуемые на специализированных территориях (нарастающим итогом)
Эффективность процедур выдачи разрешений на строительство и подключения к электросетям	Уровень административных барьеров для введения бизнеса	Уровень удовлетворенности предпринимательского сообщества условиями ведения бизнеса
Доля удовлетворенных качеством обучения по программам подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для МСП	Количество новых направлений программ, созданных для обучения Департаментом науки	Количество человек, прошедших обучение по образовательным программам, организуемым и сопровождаемым ДНПиП города Москвы
Количество ротируемых мероприятий международных ассоциаций, проведенных в городе Москве	Количество компаний, участвующих в конгрессно-выставочных мероприятиях города Москвы	Количество значимых конгрессно-выставочных мероприятий, проведенных в городе Москве

единичные показатели непосредственных результатов «Доля удовлетворенных качеством обучения», «Количество участников мастер-классов» и др., отраженных в паспорте подпрограммы, с общим количеством человек, прошедших обучение по образовательным программам Департамента. Внедрение новых программ обучения способно расширить целевую аудиторию, привлечь больше слушателей и в конечном счете повысить экономическую активность населения, а учет количества введенных курсов позволит осуществлять анализ заинтересованности в данных нововведениях.

Учет такого промежуточного результата, как «Количество компаний, участвующих в конгрессно-выставочных мероприятиях города Москвы», позволит проводить анализ активности различных организаций с точки зрения проявления их интереса к данным мероприятиям и может служить базой для дальнейших исследований. Сами конгрессно-выставочные мероприятия являются мощным инструментом продвижения товаров и услуг промышленной и инновационной сфер экономики, обмена технологиями и опытом между отечественными и зарубежными компаниями.

Как показывает опыт зарубежных стран, например Канады, перешедшей на интегральную систему индикаторов результативности, включающей показатели промежуточных результатов, использование «серединных» индикаторов позволит тщательнее проверять связь между показателями первого и второго уровней и своевременно выявлять ошибки планирования показателей. Все индикаторы должны рассматриваться в рамках системного анализа, только во взаимодействии друг с другом они дают полную картину реализации государственной программы (подпрограммы). В конечном счете указанная мера направлена на повышение общей результативности разработки и государственных программ и их подпрограмм.

Литература

1. Курченко Л.Ф., Шевцова Я.И. Некоторые аспекты программно-целевого бюджетирования // Финансовая жизнь. 2016. № 2.

2. Постановление Правительства Москвы от 11.10.2011 № 477-ПП (первонач. ред. от 05.08.2014, от 23.12.2014, ред. от 25.11.2015) «Об утверждении Государственной программы города Москвы «Экономическая политики и инвестиционная привлекательность города Москвы» на 2012–2018 годы» // URL: http://base.garant.ru/397772/ (дата обращения: 06.04.2016).

3. Постановление Правительства Москвы от 05.08.2014 № 441-ПП «О внесении изменений в постановление Правительства Москвы от 11 октября 2011 года № 477-ПП» // URL: http://docs.cntd.ru/document/537959381 (дата обращения: 06.04.2016).

4. Приказ Департамента финансов совместно с Департаментом экономической политики и развития от 17.12.2013 № 269/143-ПР «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ города Москвы» // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=MLAW;n=152043 (дата обращения: 08.04.2016).

5. Forum de la Performance // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.performance-publique.budget.gouv.fr

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.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

Актуальные проблемы бюджетного процесса 2016 г.

Т. Бурделова,
к. э. н., доцент кафедры государственных и муниципальных финансов,
Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье рассмотрены важные вопросы бюджетного процесса в РФ, в том числе сроки подготовки и принятия бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Обращено внимание на успешный опыт Великобритании, США и Канады в части законодательного установления и соблюдения органами исполнительной власти установленных сроков подготовки и рассмотрения бюджетов разного уровня.

Ключевые слова: **бюджетный процесс, сроки подготовки бюджетов, сроки рассмотрения бюджетов, сроки утверждения бюджетов, зарубежный опыт составления и рассмотрения бюджетов.**

Important aspects of the budgetary process in 2016

T. Burdelova,
Cand. Econ. Sci., the senior lecturer of "State and municipal finance" department,
Finance University under the Goverment of Russian Federation

The article raises some important aspects of the budgetary process in Russia: the length of the preparation and hearings (and public hearings) of budgets in Russia. The author pays attention to the positive foreign examples of the Great Britain, USA and Canada.

Keywords: **budgetary process, terms of preparation of budgets, terms of hearings of budgets, terms of approvals of budgets, world wide best practice.**

В апреле 2016 г., когда Правительство РФ начало новый годичный цикл составления федерального бюджета, актуальными вопросами бюджетного процесса стали сроки подготовки и принятия бюджета в условиях возвращения к трехлетнему бюджету.

Немного об истории вопроса

До 2006 г. федеральный бюджет на очередной год вносился Правительством РФ в Государственную Думу РФ не позднее 26 августа текущего года (требование действовавшего в то время Бюджетного кодекса РФ). При этом бюджет принимался только на один календарный год.

С 2006 г. бюджет стал трехлетним: добавился плановый период (два года, следующие за очередным годом).

Сначала Правительству РФ удавалось соблюдать предписанный Бюджетным кодексом РФ предельный срок внесения проекта бюджета на следующий год – 26 августа текущего года (см. график). Более того, как видно из приведенного графика, проект федерального бюджета на 2008–2010 гг. был внесен в Государственную Думу РФ со значительным опережением установленного срока – 30 апреля 2007 г. Но в 2009 г. крайний срок представления федерального бюджета на 2010 г. был нарушен более чем на месяц (см. график). В мае 2009 г. председатель Правительства РФ В.В. Путин аргументировал решение отложить внесение проекта бюджета на 30 сентября необходимостью дополнительного времени для анализа и подготовки макроэкономического прогноза на следующий год для тщательной проработки бюджета[1].

Впоследствии, через год, в 2010 г. были приняты соответствующие поправки в Бюджетный кодекс РФ, и с тех пор уже на законном основании федеральный бюджет представляется в Государственную Думу РФ не позднее 1 октября текущего года[2]. А в 2015 г. был нарушен и этот

1 «Российская газета» (Центральный выпуск) № 4917 от 26 мая 2009 г., с. 2.
2 Статья 192 Бюджетного кодекса РФ (утвержден Федеральным законом от 31.07.1998 № 145-ФЗ в редакции от 29.12.2015).

новый срок: особой поправкой в Бюджетный кодекс РФ (Федеральным законом от 30.09.2015 № 273-ФЗ) срок внесения бюджета-2016 в Госдуму был сдвинут на 25 октября. Фактически проект федерального бюджета – 2016 был внесен 23 октября 2015 г. При этом бюджет был подготовлен и утвержден только на один очередной финансовый год, без планового периода до 2018 г. (см. график).

В марте 2016 г. было объявлено, что согласно утвержденному Правительством РФ графику подготовки проекта бюджета-2017 в документе снова появится трехлетний плановый период (до 2019 г.), а плановый срок готовности проекта бюджета к внесению в Госдуму РФ определен 21 сентября 2016 г.[3]

Дилемма: точность планирования vs сроки внесения

Сроки бюджетного процесса всегда определяются исходя из необходимости поиска баланса соблюдения принципов своевременности планирования и точности прогнозирования.

Преимуществами («плюсами») происходившей в 2009–2015 гг. тенденции «сдвижки вправо» сроков рассмотрения и принятия бюджетов являются:

- Повышение точности прогнозирования за счет возможности использования при подготовке проекта бюджета очередного финансового года фактических данных об исполнении бюджета за первое полугодие текущего года и макроэкономических прогнозов, актуализированных по итогам первого полугодия.
- Повышение актуальности проекта расходной части бюджета за счет учета новых потребностей финансирования государственных расходов, выявленных в середине текущего года.
- Повышение достоверности проекта доходной части бюджета за счет более точного учета готовящихся изменений правил налогообложения, вступающих в силу в очередном финансовом году.

Однако у такой тенденции гораздо больше существенных недостатков («минусов»), основными из которых являются:

- Сокращение времени для полноценного анализа, осмысленного обсуждения и разработки существенных поправок к проекту бюджета в Государственной Думе РФ.
- Затруднение привлечения широкой общественности к обсуждению параметров бюджета и ключевых вопросов бюджетной политики из-за отсутствия достаточного времени на правильную организацию процесса общественных слушаний. Как следствие, общественные слушания бюджетов даже на уровне субъектов Федерации и муниципалитетов либо отменяются, либо постепенно превращаются в формальное мероприятие.
- Усиление негативных тенденций превращения федерального бюджета из стратегического инструмента реализации экономической политики российского государства в тактический инструмент удовлетворения краткосрочных конъюнктурных потребностей и интересов отдельных влиятельных органов власти и отдельных госмонополий.
- Усугубление проблемы неравномерного расходования бюджетных средств в течение года из-за нехватки времени на проведение тендеров и подготовку бюджетополучателями всех необходимых документов на выделение бюджетных средств в сократившемся промежутке между утверждением бюджетной росписи и первыми месяцами соответствующего года, в результате чего по некоторым статьям расходов бюджетные ассигнования на практике не могут быть получены в течение большей части первого квартала года.

sМежду тем именно на уровне муниципалитетов (городских округов и сельских поселений) сокращение сроков рассмотрения бюджетов является нарушением такого базового принципа бюджетного процесса, как прозрачность. Окончательный проект местного бюджета не может быть разработан вплоть до ноября из-за неясности с уровнем межбюджетных трансфертов. На организацию честного публичного обсуждения среди жителей муниципального образования остается слишком мало времени, обычно не более одной недели. Местные общественные организации и инициативные группы граждан, заинтересованные в изменении тех или иных параметров бюджета, просто не успевают подготовить брошюры и видеоматериалы, в которых в популярной форме они могли бы обосновать и донести до жителей муниципалитета свою точку зрения и свои аргументы против проекта бюджета, представленного местной администрацией. Как следствие, местный бюджет принимается в краткие сроки, без учета всех точек зрения и возражений.

В целом данная тенденция переноса сроков рассмотрения бюджетов «вправо» отражает усиление роли исполнительной власти в бюджетном процессе в 2008–2016 гг.

Зарубежный опыт

В странах с развитой экономикой государственный бюджет вносится в органы законодательной власти, как правило, гораздо раньше.

Например, в США по закону срок внесения проекта федерального бюджета в парламент (в палату представителей конгресса США) – первый понедельник февраля (т.е. почти за восемь месяцев до начала финансового

3 Газета «Коммерсантъ» № 43 от 16 марта 2016 г., с. 2.

года, который начинается с октября), а утверждение бюджета обеими палатами конгресса США – не позднее 30 июня (т.е. за три месяца до начала финансового года)[4].

Впрочем, на практике в тех же США бывали случаи нарушения указанных сроков: наиболее существенные (более чем на два месяца) задержки представления проекта бюджета случались после президентских выборов при представлении только что избранной администрацией бюджетов на 1994, 2002, 2010 и 2014 финансовые годы[5].

В Великобритании и некоторых странах Британского Содружества, напротив, сроки внесения проекта бюджета в парламент максимально приближены к началу соответствующего бюджетного года (внесение в феврале – марте, притом что начало нового бюджетного года в этих странах приходится на 1 апреля). Так, в Канаде федеральный бюджет – 2015 был внесен в парламент 21 апреля 2015 г., т.е. уже после начала бюджетного года, а бюджет-2016 был внесен в парламент 22 марта 2016 г. – за полторы недели до начала финансового года[6].

При этом нередко после утверждения параметров бюджета в целом парламентом указанных стран принимается акт о промежуточном финансировании бюджетных расходов на первые несколько месяцев года, пока в парламенте идет процесс обсуждения отдельных статей и программ годового бюджета.

В России в условиях сильной зависимости местных бюджетов от трансфертов из бюджетов субъектов Федерации, а бюджетов многих субъектов Федерации – от трансфертов из федерального бюджета, а также в условиях жесткой регламентации расходования бюджетных средств в российском законодательстве представляется правильным отодвинуть сроки внесения бюджетов всех уровней в органы законодательной власти на более ранние сроки, что позволило бы улучшить качество работы над региональными и местными бюджетами, а также оставило бы время для реального общественного обсуждения региональных и местных бюджетов.

4 Jonathan Gruber «Public Finance and Public Policy», 3-е издание, Издательство Worth Publishers, 2010 г., с. 94.
5 Michelle D. Christensen «The President's Budget: Overview of Structure and Timing of Submission to Congress», The Congress Research Service, 25.07.2013, с. 15–16, https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R43163.pdf.
6 Официальный веб-сайт федерального правительства Канады, http://www.budget.gc.ca/home-accueil-eng.html.

Литература

1. «Российская газета» (Центральный выпуск) № 4917 от 26 мая 2009 г., с. 2.
2. Статья 192 Бюджетного кодекса РФ (утвержден Федеральным законом от 31.07.1998 № 145-ФЗ в редакции от 29.12.2015).
3. Газета «Коммерсантъ» № 43 от 16 марта 2016 г., с. 2.
4. Jonathan Gruber «Public Finance and Public Policy», 3-е издание, Издательство Worth Publishers, 2010 г., с. 94.
5. Michelle D. Christensen «The President's Budget: Overview of Structure and Timing of Submission to Congress», The Congress Research Service, 25.07.2013, с.15–16, https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R43163.pdf.
6. Официальный веб-сайт федерального правительства Канады, http://www.budget.gc.ca/home-accueil-eng.html.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

www.a-mba.ru

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

реклама

Государственное финансовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

С. Фрумина,
к. э. н., доцент департамента общественных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В Российской Федерации развитию малого и среднего предпринимательства в последние годы уделяется повышенное внимание: совершенствуется правовое поле, обеспечиваются дополнительные инструменты государственной поддержки, вводятся объекты инфраструктуры и т.д. Однако, несмотря на предпринимаемые усилия, развитие малого бизнеса в нашей стране значительно отстает от зарубежных государств. Для выяснения причин подобного отставания в статье анализируются законодательные нормы, регламентирующие функционирование малого и среднего предпринимательства, приводятся положительные и отрицательные меры государственного воздействия, рассматриваются последствия вводимых мер финансового регулирования.

Ключевые слова: **государственные гарантии, государственное финансовое регулирование, законодательство, малое и среднее предпринимательство, налогообложение.**

State financial regulation of activity of subjects of small and average business in the Russian Federation

S. Frumina,
Ph. D., associate Professor of the Department of public Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation

The development of small and medium entrepreneurship is given attention in the Russian Federation. Adopted normative legal documents, the instruments of state support, infrastructure, etc. However, the development of small business in our country considerably lags behind foreign countries. To clarify the causes of the delay of the article analyzes the legal norms are positive and negative measures of state influence, considers the impact of measures of financial regulation.

Keywords: **government guarantees, government financial regulation, legislation, small and medium enterprises, taxation.**

В современных условиях развития российской экономики, сопровождающихся санкционными войнами и режимом импортозамещения, малое предпринимательство становится приоритетным направлением развития государственной финансовой политики на долгосрочную перспективу. Стратегические документы, разрабатываемые на федеральном и региональном уровнях, в обязательном порядке включают мероприятия по стимулированию малого бизнеса, которые сопровождаются созданием профессиональных ассоциаций, центров развития бизнеса, бизнес-инкубаторов, технопарков, введением новых и совершенствованием действующих законодательных норм и т.д.

Однако, несмотря на значительные усилия властей, увеличение вливаний финансовых ресурсов в эту сферу экономики, непосредственную заинтересованность всех уровней власти и существенный общественный резонанс, развитие малого бизнеса в России сопровождается большими сложностями. Данные по числу зарегистрированных малых предприятий свидетельствуют о смене резкого подъема предпринимательства, наблюдавшегося в начале 90-х годов, стагнацией к концу десятилетия и вяло текущей динамикой в настоящее время[1].

К сожалению, как показывает практика, кардинальные изменения в развитии российского малого бизнеса предпринимаемые меры не стимулируют. Более того, нарастает межрегиональная дифференциация малого предпринимательства (рис. 1), проявляющаяся в смене конвергенции дивергенцией [19, С.140].

Нынешнее Российское государство – в силу ограниченности развития институциональной среды, отсутствия традиций взаимодействия с гражданским обществом, а также высокой степени автономии и бюрократии – оказывает на малое предпринимательство главным образом репрессивно-деструктивное воздействие, способствуя закреплению практик «теневой» деятельности и социального эскапизма [17, С. 25]. Поэтому важным и значимым представляется анализ законодательства, регламентирующего развитие малого бизнеса в Российской Федерации, несовершенство которого может явиться причиной его отставания по ряду показателей от большинства развивающихся стран[2].

Деятельность организаций малого бизнеса в Российской Федерации регламентируется достаточно емким перечнем документов, которые регулярно совершенствуются и дополняются. По данным Минэкономразвития, в нашей стране ежегодно принимается более 20 тысяч нормативных правовых актов, что делает некоторые отрасли зарегулированными и в отдельных случаях приводит к слабо проработанным и несбалансированным решениям. Данный факт способствует снижению ИПУ (индекса предпринимательской уверенности), который в 2014 и 2015 гг. демонстрировал отрицательную динамику (рис. 2).

В целом правовое поле, регулирующее развитие малого бизнеса в России, можно считать сложившимся. В общих чертах оно сформировалось в конце 1990-х, начале 2000 гг., во время принятия Федерального закона № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства» (1995), создания Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (1993), формирования Фонда содействия по развитию малого предпринимательства в научно-технической

1 По состоянию на 01.01.2016 в Российской Федерации зарегистрировано 4,5 млн субъектов малого и среднего предпринимательства.

2 Доля занятых в секторе МСП нашей страны составляет менее 30%, собственный бизнес имеют 5% россиян, инновационную деятельность осуществляют 5% субъектов МСП против 50, 20, 50% соответствующих показателей в странах ОЭСР.

Рис. 1. Малые предприятия (включая микропредприятия), %, 2015 г.

Рис. 2. Индекс предпринимательской уверенности в малых промышленных, строительных и розничных организациях [15, С.5]

сфере (1994), учреждения организации «ОПОРА России» (2001) и др.

Практика регулирования отношений, возникающих между всеми без исключения субъектами экономики в области развития малого бизнеса, нашла отражение в № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», принятого еще в 2007 г.

Федеральный закон содержит четкую правовую основу политики в области МСП, определяет принципы ее реализации и механизм построения. В соответствии с изменениями данного документа от 29.06.2015 (ст. 14) стимулирование субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется органами государственной власти и местного самоуправления, а также корпорацией развития малого и среднего предпринимательства. Государственную поддержку принято реализовывать в финансовой, имущественной, информационной и консультационной формах.

В свою очередь, финансовая поддержка согласно ст. 17 данного документа может осуществляться в форме субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

За последние годы законодательство, регулирующее деятельность малых и средних предприятий, существенно изменилось и дополнилось новыми правовыми нормами, как стимулирующими, так и ограничивающими их развитие.

Так, в период 2013–2014 гг. было принято большое количество нормативных правовых актов, которые вводили дополнительные ограничения, способствующие увеличению финансовой нагрузки на организации малого и среднего бизнеса, в том числе

- введен торговый сбор [6];
- увеличился фиксированный страховой платеж для индивидуальных предпринимателей. Данная мера спровоцировала существенное сокращение индивидуальных предпринимателей, количество которых с 2012 по 2014 г. уменьшилось на 620 тыс. человек, или 15% всех зарегистрированных индивидуальных предпринимателей [13];
- отменены льготы по налогу на имущество для предприятий, перешедших на упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход [3].

Введенные нормы ограничили предпринимательскую инициативу и спровоцировали потерю экономического смысла специальных налоговых режимов, освобождавших ранее МСП от уплаты трех налогов: налога на имущество организаций, налога на прибыль и НДС. Кроме того, введенные положения противоречат п. 7 раздела IV Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, который предусматривает предоставление льгот по налогам в рамках специальных налоговых режимов [20, С. 33].

Среди положительных нововведений в отношении регулирования малого бизнеса можно отметить предоставление субъектам Российской Федерации права на установление для налогоплательщиков, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей и перешедших на упрощенную или патентную систему налогообложения, налоговой ставки в размере 0% [4].

Также были устранены проблемы в области доступа к недвижимому имуществу: изменениями от 29.05.2015 № 156-ФЗ субъектам малого и среднего предпринимательства оказывается имущественная поддержка в форме передачи во владение и /или пользование государственного (муниципального) имущества на льготной основе в соответствии с государственными программами (подпрограммами) [ст. 18, 1].

Значимой мерой поддержки МСП стало предоставление доступа к государственному заказу, регламентируемому Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В соответствии с данным документом субъекты малого и среднего предпринимательства обладают правом на специально выделенный объем закупок. Причем, как отмечено в документе, заказчики проводят не менее 15% совокупного объема закупок у предприятий малого или среднего бизнеса. Предельное ограничение начальной (максимальной) цены контракта установлено на уровне 20 млн руб.

Официальная статистика количества заключенных контрактов с субъектами малого предпринимательства в Российской Федерации свидетельствует о повышении результативности данного инструмента государственной поддержки после принятия соответствующих изменений в законодательство (рис. 3).

Также в 2015 г. был принят Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 232-ФЗ «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации». Новые положения Налогового кодекса расширили перечень видов деятельности (от 47 до 63 наименований), при осуществлении которых возможно применение патентной системы налогообложения. Изменения обеспечили возможность муниципальным образованиям снижать с 15 до 7,5% ставки ЕНВД для отдельных видов деятельности. Также изменения коснулись распространения налоговых каникул впервые зарегистрированным индивидуальным предпринимателям, занятым в сфере услуг и др.

Федеральным законом от 13.07.2015 № 246-ФЗ установлены «надзорные каникулы» или запрет в отношении осуществления органами государственного и муниципального контроля плановых проверок субъектов малого предпринимательства в течение трех лет.

С 28.12.2015 вступили в силу Основные положения стратегии развития национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года № 993, которые послужили дополнением к Постановлению Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году» и Распоряжению Правительства Российской Федерации от 01.11.2013 № 2036-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года».

Благодаря принятому 04.04.2016 Постановлению Правительства Российской Федерации № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» статус субъекта малого и среднего предпринимательства юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям будет присваиваться автоматически, без прохождения административных процедур, связанных с представлением дополнительных документов.

С 02.06.2016 в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1083-р действует Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, направленная на создание конкурентоспособной, гибкой и адаптивной экономики.

Также 02.06.2016 в ст. 346.32 части второй Налогового кодекса Российской Федерации были внесены изменения, в соответствии с которыми срок действия специального налогового режима в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности продлен до 1 января 2021 г. [5].

В целях противодействия введенным в отношении Российской Федерации санкциям и нивелирования геополитической напряженности, в 2015 г. Правительством Российской Федерации было принято Распоряжение № 98-р, которое содержало ряд антикризисных мер, в том числе относящихся к поддержке развития малого бизнеса. В частности:

- изменились требования к отношению хозяйствующих субъектов к категории малых и средних предприятий (микропредприятий с 60 млн до 120 млн руб. выручки, малых с 400 млн до 800 млн руб., средних – с 1 млрд до

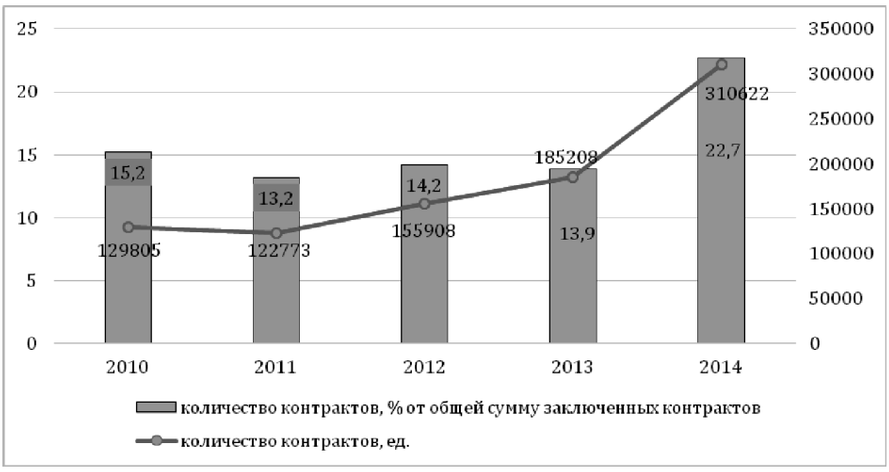


Рис. 3. Количество контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства

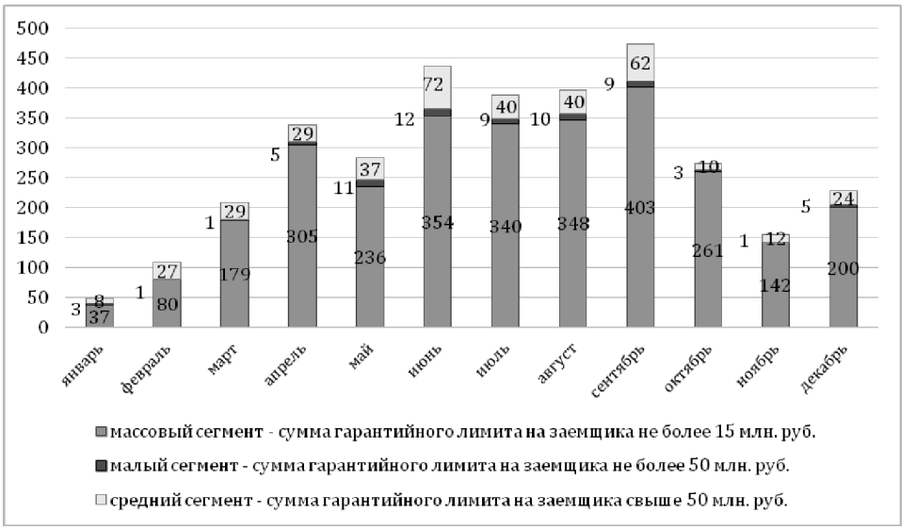


Рис. 4. Динамика количества выданных гарантий и поручительств в 2015 году в разрезе сегментов (шт.)

2 млрд руб.). Впоследствии данный документ был уточнен заменой слова «выручка» на «доход» от предпринимательской деятельности для каждой категории предпринимательства [п.1, 9], что значительно увеличило круг потенциальных представителей малого и среднего бизнеса;

- расширились меры поддержки малых инновационных предприятий [п 2(2), 5(2), 10];
- снизились требования антимонопольного законодательства для малых предприятий [ст. 25.1, 53, 2];
- были упрощены процедуры, связанные с патентной системой налогообложения [7];
- расширились возможности доступа малых и средних предприятий к госзакупкам [10].

Кроме перечисленных документов на развитие малого бизнеса оказывают воздействие масштабные государственные программы, реализуемые как на федеральном, так и на региональном уровнях. Среди них программа Минэкономразвития (Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», Подпрограмма 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства»), программа льготного кредитования Государственной корпорации «Внешэкономбанк», программа гарантийной поддержки Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (до 2015 г. АО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий») и др.

В соответствии с п. 15 ст. 3 Федерального закона от 17.06.2007 № 82-ФЗ «О банке развития» Внешэкономбанк принимает участие в финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства путем финансирования кредитных организаций и юридических лиц, осуществляющих их поддержку. Так, объем финансовых ресурсов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в процессе реализации программы финансовой поддержки Внешэкономбанка, в 2014 г. составил 397 млрд руб., в 2015 г.– 497 млрд руб. [21].

В рамках оказания финансовой поддержки субъектам малого бизнеса предоставляются кредитные гарантии через Федеральную корпорацию по развитию малого и среднего предпринимательства, региональные и муниципальные фонды кредитных гарантий, которые составляют национальную гарантийную систему [п. 5, 11].

Начиная с 2006 г. величина кредитных гарантий существенно увеличилась с 18 млн руб. до 116 млн руб. в 2013 г. Уже в 2014 г. Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства (далее – «Корпорация МСП») была организована выдача 212 гарантий на сумму 1433,57 млн руб., а в 2015 году – 3345 гарантий на сумму 19244,09 млрд руб. [22].

Объемы заемных средств, привлеченные субъектами малого предпринимательства под обеспечение вышеуказанными гарантиями, составили 38 млрд руб. [21] (рис. 4).

На сегодняшний день «Корпорация МСП» сотрудничает с 15 федеральными банками, а региональные гарантийные организации (далее – РГО) с 43 федеральными и 248 региональными банками.

В 2015 г. «Корпорацией МСП» совместно с Минэкономразвития России и Банком России разработана и принята в реализацию программа стимулирования кредитования субъектов малого бизнеса для снижения процентной ставки по кредитам за счет инструментов гарантийной поддержки. Благодаря этому величина процентной ставки при использовании данного механизма снизится до 10–11% [16, С. 27].

В соответствии со ст. 2 Указа Президента РФ «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства» от 05.06.2015 № 287 и п. 2 ст. 25.1 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в редакции № 408-ФЗ и п. 1 раздела IV Распоряжения Правительства Российской Федерации от 02.06.2016 «1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» установлены основные задачи Федеральной корпорации. Однако задачи «Корпорации МСП» в разрезе трех документов имеют отдельные отличия.

Во-первых, в соответствии с законом задачи «Корпорации МСП» распространяются в том числе на организации, образующие инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Во-вторых, информационное, маркетинговое, финансовое и юридическое сопровождение в соответствии с указом Президента относится исключительно к инвестиционным проектам, реализуемым субъектами малого и среднего предпринимательства, в то время как в законе таких уточнений нет.

Во-третьих, ни закон, ни стратегия не предусматривают в качестве задач «Корпорации МСП» осуществление оценки соответствия закупок товаров, работ, услуг требованиям законодательства Российской Федерации, предусматривающего участие субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках.

В-четвертых, закон и стратегия не идентифицируют долю иностранного участия и организационно-правовую форму заказчика.

Таким образом, для приведения в соответствие данных документов и обеспечения синхронизации законодательства считаем необходимым устранить выявленные неточности и обеспечить гармонизацию задач «Корпорации МСП».

Улучшение правового поля, регламентирующего деятельность МСП в России, и увеличение государственной поддержки отмечают и представители бизнеса. Так, исследование, проведенное ВШЭ, демонстрирует, что только 7% опрошенных респондентов заявляют об отсутствии или несовершенстве правовой основы развития малых предприятий. В то время как 58% респондентов настаивают на недостаточном спросе на продукцию МСП и 42% недостатке собственных финансовых ресурсов [15].

Высокий уровень налогообложения выделяет 51% опрошенных руководителей малых предприятий розничной торговли, что уступает только фактору недостаточного спроса на реализуемую продукцию (53%). Для малых строительных организаций высокий уровень налогообложения фиксирует только 15% опрошенных. Гораздо большая проблема для строительных организаций видится в недостаточном спросе и недостатке собственных финансовых ресурсов (39 и 33% соответственно).

Таким образом, судя по проведенному анализу законодательства и мнению практиков в сфере малого бизнеса, нормативную правовую базу, регулирующую деятельность малых организаций в Российской Федерации, следует считать достаточно полной и сформированной. Отдельные неточности, требующие гармонизации и совершенствования, наблюдаются в государственных программах и функциях отдельных учреждений, осуществляющих мероприятия по стимулированию малого бизнеса.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Федеральный закон 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
3. Федеральный закон от 24.11.2014 № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 29.12.2014 № 447-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном кадастре недвижимости» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
5. Федеральный закон от 02.06.2016 № 178-ФЗ «О внесении изменений в статью 346.32 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Федерального закона «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности».
6. Федеральный закон от 29.11.2014 № 328-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
7. Федеральный закон «О внесении изменений в статью 12 части первой и часть вторую налогового кодекса Российской Федерации» от 13.07.2015 № 232-ФЗ.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2014 № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства в 2015 году».
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 4 апреля 2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».
10. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.12.2014 № 1352 (ред. от 23.04.2016) «Об особенностях участия субъектов малого предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
11. Приказа Минэкономразвития России от 19.02.2015 № 74 «Об утверждении основных положений Стратегии развития Национального гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года».
12. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 01.11.2013 № 2036-р «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014–2020 годы и на перспективу до 2025 года».
13. О ходе реализации государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика. 28.03.2014 № 6477-НП/Д22и.
14. Годовой отчет акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» за 2015 год. – Москва, 2016.
15. Индекс предпринимательских настроений. – Высшая школа экономики, 2015.
16. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). С. 22–30.
17. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / под ред. Е.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: Либеральная миссия, 2003.

18. Мельничук М.В. Эффективная государственная перераспределительная политика и региональный экономический рост // Экономика. Налоги. Право. 2012. № 5. С. 139–143.
19. Мельничук М.В. Методология формирования стратегии регионального социально-экономического развития: инвестиционный, инновационный, институциональный аспекты: дисс. ... докт. экон. наук /Всероссийская государственная налоговая академия. Москва, 2011.
20. Фрумина С.В. Координация бюджетного и стратегического планирования при реализации государственных программ // Финансовая жизнь. 2015. № 4. С. 32–35.
21. http://www.veb.ru/strategy/bsup/
22. http://corpmsp.ru/guarantee/?by=17&prop=UF_VALUE_2

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

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

Развитие методологической базы исследования управления активами и пассивами банков

А. Киризлеева,
к. э. н., доцент кафедры финансовых услуг и банковского дела,
Донецкий государственный университет управления

В статье исследованы современные подходы к управлению активами и пассивами банка, предложено усовершенствование системы управления финансовыми инструментами, отраженными в активах, пассивах, внебалансовых требованиях и обязательствах во время кризисных явлений с целью сохранения надежности банка.

Ключевые слова: управление активами и пассивами, внебалансовые требования и обязательства, финансовые инструменты.

Development of methodological base of research of banks' assets and liabilities management

A. Kirizleyeva,
Ph.D. in Economics, assistant professor at the chair of financial services and banking,
Donetsk state university of management

The article examines the modern ways of banks' assets and liabilities management. It also suggests the improvement of financial instruments management system, among which are banks' assets, liabilities and off-balance demands and liabilities during crises in order to improve the bank's safety.

Keywords: assets and liabilities management, off-balance demands and liabilities, financial instruments.

На данном этапе развития деятельности банков главная задача состоит в том, чтобы найти существенные, действенные пути минимизации рисков и получить достаточные доходы для сохранения средств вкладчиков и удержать банк в платежеспособном состоянии даже во время кризиса с целью сохранения надежности банка. Чтобы выполнить эту задачу, банк должен обладать многими методами, приемами, способами и системами управления активами и пассивами.

Данное управление относится к стратегическим планам коммерческого банка. При этом ставятся долгосрочные задачи, определяются дальнейшие пути развития банка, а также меры по их реализации [1].

Целью исследования является изучение основных аспектов организации и осуществления управления активами и пассивами.

Изучая и анализируя работы ученых и специалистов в банковской сфере, можно определить, что хотя теоретики и практики делают одинаковый вывод об исключительно важной роли интегрированного подхода, однако трактовка такого понятия, как «управление активами и пассивами банка», характеризуется по-разному. Так, например, Дж. Синки в своих работах понимает под управлением активами и пассивами «скоординированное управление балансом». С ним соглашается и Т. Корниенко [2]. По мнению Питера Роуза, суть управления активами и пассивами заключается в формировании

стратегий и выполнении мероприятий, приводящих структуру баланса банка в соответствие с его стратегическими программами [3]. Однако Л. Примостка определяет данное понятие как интегрированный подход к управлению финансовыми потоками банка, при котором активы, обязательства и капитал рассматриваются в неразрывном единстве и направляются на достижение стратегической цели банковской деятельности [4]. В работах Дж. Маршалла управление активами и пассивами рассматривается как метод управления рисками наряду со страхованием и хеджированием. Такой точки зрения придерживается и российский экономист Е. Ширинская, которая подчеркивает, что под управлением активами и пассивами авторы понимают скоординированный процесс управления требованиями и обязательствами кредитного учреждения, то есть всем балансом, а не отдельными его частями [5].

Согласно постановлению «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України», которое утверждено Правлением Национального Банка Украины, управление активами и пассивами – деятельность банка по проведению финансовых операций с целью поддержания ликвидности, оптимизации рисков его коммерческой деятельности, хеджирования таких рисков, корректировки валютных позиций банка, осуществления операций, относящихся к инвестиционной и финансовой деятельности банка [6].

В учебном пособии «Банковский менеджмент» под редакцией А. Кириченко процесс управления активами и пассивами банка трактуется как формирование стратегии и принятие мер, которые приводят структуру банковского баланса в соответствие с его стратегическими целями. Понимание управления активами и пассивами банка как отдельных приемов управления банковскими операциями сдерживает формирование методологии интегрированного управления финансами коммерческого банка и соответственно создание адекватного аналитического инструментария [7]. Такой важный вопрос управления активами и пассивами как для банков, так и для многих финансовых компаний не раскрывается в энциклопедических изданиях. Делая вывод из всего вышесказанного, следует отметить, что определение места и роли управления активами и пассивами банка является проблемным, ведь процессы управления связаны друг с другом, а методы ведут к достижению нескольких целей одновременно. Именно поэтому ученые изучают управление активами и пассивами с разных точек зрения. Но эти позиции не противоречат, поэтому ученые указывают на то, что управление активами и пассивами и есть то же самое эффективное управление финансами банка. Поэтому целесообразно распределить подходы к управлению банковским учреждением отдельно через активы, отдельно через пассивы и интегрированный подход – и через активы, и через пассивы.

Автором вводится новое понимание и необходимость осуществления управления активами и пассивами банковских институтов с целью поддержания их надежности как внутренний сложный процесс координации всех денежных потоков конкретного банка, отражающихся в его активах и пассивах и внебалансовых требованиях и обязательствах, с целью получения максимальной прибыли при соблюдении интересов акционеров и клиентов банка, законодательных ограничений его деятельности на финансовом рынке и сохранении надежности коммерческого банка. По мнению автора, важной особенностью банковского института является то, что все процессы деятельности банка находят свое отражение не только в активах и пассивах, но и во внебалансе банка, что обусловливает необходимость мониторинга и анализа всех составляющих баланса и внебаланса коммерческого банка.

В условиях глобализации и жесткой конкуренции нельзя останавливать совершенствование системы и форм управления активами и пассивами. Необходимо исследовать теоретические исследования в этой области и использовать на практике эти знания, находить все новые решения в различных ситуациях. Только так возможно удерживать ведущее место среди конкурентов и обеспечить нормальные условия развития банка [8, 9].

В отечественной и зарубежной банковской практике накопился богатый опыт управления активами и пассивами. Как только появились коммерческие банки, сразу возникли различные теории этого управления [10].

Правление коммерческого банка в условиях экономических кризисов, банкротства, неплатежей по займам, изменения в спросе и предложении должно беспокоиться о поддержке необходимого уровня ликвидности. Эта поддержка реальна посредством управления структурой баланса – активами и пассивами банка [11].

В настоящее время под управлением активами и пассивами необходимо понимать интегрированное управление балансом и внебалансом, который рассматривается как единое целое и имеет целью повысить прибыль при допустимом уровне риска. Для того чтобы управлять активами, пассивами, внебалансовыми требованиями и обязательствами, нужно сформировать стратегию и подобрать операции, приводящие структуру баланса и внебаланса в равновесие с выбранной политикой [12]. В этой ситуации банки не должны разделять отдельно портфели активов, обязательств, капитала, внебалансовых требований и обязательств, а рассматривать их в совокупности для достижения одной цели, поскольку в реальности все банковские портфели влияют друг на друга [13].

В научных трудах аналогично вышерассмотренным теориям управления активами и пассивами выделяют три подхода к управлению финансовыми потоками коммерческих банков:

1) через управление активами;

2) через управление пассивами;

3) через управление активами и пассивами (интегрированный подход) [13].

Подходы к управлению финансовыми потоками коммерческого банка с учетом предлагаемых усовершенствований указаны на рис. 1. В отечественной практике на сегодняшний день они используются параллельно.

В условиях внедрения и развития разнообразных финансовых инструментов, результатом отражения которых будет являться поступление или отток денежных

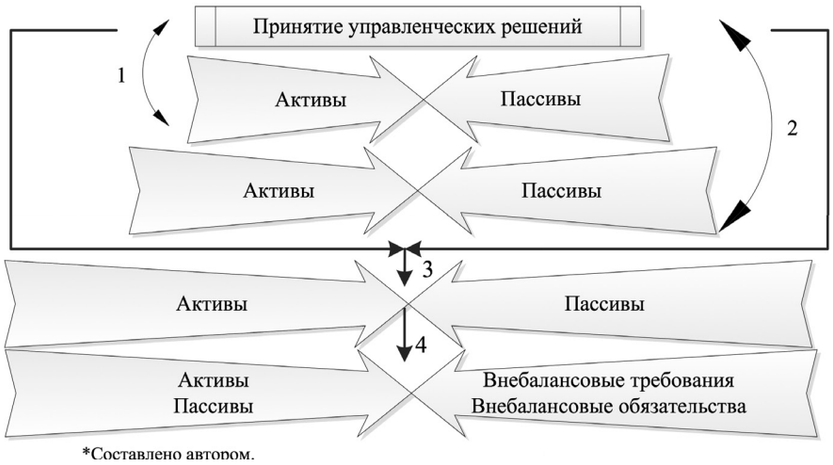


Рис. 1. Подходы к управлению финансовыми потоками коммерческого банка*

* Составлено автором

потоков или получение доходов/отражения убытков в будущем, необходимо соблюдать неразрывность активов, пассивов, внебалансовых требований и обязательств банка. Координацией решений относительно активов и пассивов занимается менеджмент банка. В его задачи входят достижения максимального результата с проведением контроля за объемами, структурой, доходами и расходами по всем операциям банка. Это позволит максимизировать прибыль при определенном уровне риска, управлять ликвидностью с точным выявлением потребностей в ликвидных средствах [14].

Особенность данного подхода – единство всех элементов финансовой деятельности банка, когда ни одна операция, ни она цель не выполняются отдельно по условиям интегрированного подхода. Поэтому при использовании метода интеграции активы, пассивы и внебалансовые требования и обязательства должны являться единым целым, что обеспечивает высокий уровень прибыли при соответствующем уровне риска. Инструментарий управления активами и пассивами включает информационные системы, модели планирования, анализ и оценку сценариев, системы прогнозирования, финансовые обзоры и специальные отчеты. Так, УАП относится ко всем аспектам управления финансами банка: стратегическое планирование и среднесрочное оперативное управление, анализ и контроль за прибылью и рисками [15].

Долгосрочное управление активами и пассивами оценивается конкурентоспособным уровнем прибыли на активы (ROA) и прибыли на капитал (ROE). Оперативное управление ориентировано на ежедневное управление балансом банка. При этом главным мерилом принимают процентный доход, чистую процентную маржу и управления финансовыми рисками, в первую очередь рисками процентных ставок, несбалансированной ликвидности, валютным риском [16].

Существует несколько моделей и аналитических методов управления, показанных на рис. 2. Стратегии и модели управления активами и пассивами банка: модель гэпа, иммунизации баланса и модель валютного метчинга. Для эффективного их применения нужно с большой точностью предсказать изменения направления, величины и скорости движения ценовой динамики, валютных курсов, фондовых индексов, товарных цен. Спрогнозировать ценовую динамику очень трудно в странах с высоким уровнем инфляции, из-за чего некоторые подходы используются с большими проблемами [17].

В первой модели целевой функцией выступает максимизация прибыли (P) с ограничением риска (R) через установление максимально допустимого значения, во второй – минимизация риска при содержании показателей доходности на определенном уровне, выше или на уровне заданного.

К методам УАП относятся, в частности, такие, как структурная балансировка, управление гэпом, управление дюрацией, иммунизация баланса, хеджирование, страхование, управление спредом. Сейчас в международной

Рис. 2. Стратегии и модели управления активами и пассивами банка*

* Составлено автором

практике прослеживается динамическое совершенствование инструментария УАП, а введенные подходы объединяют балансовые и внебалансовые операции.

Анализ связи между тремя подходами к управлению банковскими средствами показывает, что методы взаимосвязаны и переходят друг в друга [18].

Большинство специалистов признает интегрированный подход наилучшим и наиболее рациональным, способным удержать банк на ведущих позициях в конкурентной среде. Эффективность подхода отмечается и в условиях изменчивости финансовых рынков, и в росте общего уровня риска.

Отечественные банки пользуются тремя подходами. Некоторые из них, а их очень мало, все еще используют управление только через активы, другие – только через пассивы. Но есть и такие развитые банковские учреждения, которые пользуются современными методами управления [19].

Особенность УАП состоит в сочетании всех методов автономного управления банковскими портфелями в один скоординированный процесс. Однако следует признать, что элементы такого подхода к управлению банковским балансом используются в банковской практике уже давно, и одной из первых попыток его реализации можно считать поиск эффективных способов поддержания банковской ликвидности [20, 21].

Важнейшие принципы управления активами и пассивами указаны в табл. 1 [20, 21, 22].

Таким образом, управление активами и пассивами – весомая стратегическая деятельность банка по проведению финансовых операций, путем которых формируются ресурсы для осуществления активных операций с целью поддержания ликвидности, оптимизации рисков его коммерческой деятельности, хеджирования таких рисков, операций с притоком и оттоком денежных потоков в будущем, корректировки валютных позиций

Таблица 1

Принципы управления активами и пассивами

Принцип	Характеристика
1	2
Государственный подход при оценке экономических процессов, явлений, результатов деятельности	При управлении активами и пассивами необходимо учитывать соответствие экономической, социальной, экологической, международной политике государства и законодательству
Научный характер	Основание на положениях диалектической теории познания, учитывая требования экономических законов развития, использование достижений НТП и передового опыта, новейших методов экономических исследований
Комплексность	Комплексность управления требует охвата всех звеньев и сторон деятельности, всестороннего изучения причинных зависимостей в деятельности банка
Системный подход	Каждый объект, который исследуется, рассматривается как сложная динамическая система, включающая ряд определенным образом связанных между собой элементов и внешним окружением. Изучение каждого объекта должно осуществляться с учетом всех внутренних и внешних связей, взаимозависимости и взаимоподчиненности его отдельных элементов
Объективность, конкретность и точность	Управление должно строиться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей объективную действительность, а выводы должны быть обоснованы точными аналитическими расчетами. Из этого требования вытекает необходимость постоянного совершенствования процесса сбора и обработки информации с целью повышения точности и достоверности расчетов
Систематичность и плановость	Из этого требования вытекает необходимость планирования управленческой работы в банке, распределение обязанностей по ее выполнению между исполнителями и контроль за ее выполнением.
Единство стратегического (перспективного) и тактического (текущего) планирования	Означает соответствие тактических планов стратегическим целям с целью обеспечения непрерывности соответствующего процесса
Систематический, своевременный, предупреждающий мониторинг всей деятельности банка	Организация внутреннего и внешнего контроля проведения всех операций банка, выполнения требований законодательства, нормативно-правовых актов ЦБ страны, должностных инструкций всех сотрудников банка
Демократизм	Предусматривает участие в процессе управления широкого круга сотрудников банка, обеспечивает более полное выявление передового опыта и использования ресурсного потенциала банка
Оперативность	Умение быстро и четко оценивать ситуации, принимать управленческие решения и воплощать их в жизнь. Моральное и материальное стимулирование творческой активности, успехов и достижений всего коллектива и каждого его члена в отдельности – условие достижения высоких результатов деятельности банка
Эффективность	Расходы на содержание управленческого персонала должны давать многократный эффект

банка, осуществления операций, относящихся к инвестиционной и финансовой деятельности банка, при которой активы, пассивы и внебалансовые требования и обязательства рассматриваются как единое целое.

Поэтому сущность управления активами и пассивами банка заключается в скоординированном управлении всеми рисками банковской деятельности, процентным, валютным и риском ликвидности и других в условиях согласования управленческих решений. При обеспечении оптимальных пропорций между активными и пассивными операциями, внебалансовыми требованиями и обязательствами достигаются цели: повышение прибыли, снижение рисков и достижения оптимального уровня ликвидности банка.

Литература

1. Заруцька О.П. Тенденції ціноутворення банківського процентного продукту // Вісник Національного банку України. – 2002. – № 8. – С. 36–38.
2. Корнієнко Т.В. Стратегічне управління активами та пасивами комерційного банку в умовах перехідної економіки // Вісник Національного банку України. – 2001. – № 10. – С. 14–18.
3. Роуз, Питер С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. / Питер С. Роуз. — М.: Дело, 1995. – 318 с.
4. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент в банку. – Київ: КНЕУ, 2004. – 468 с.
5. Синки Дж.Ф. Управление финансами в коммерческих банках/ Пер. с англ. – 4-е изд. перераб. – М.: Catallaxy, 1994. – 820 с.
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента, как управлять капиталом. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 383 с.
7. Кириченко О.А. Банківський менеджмент: Навч. посіб. /–3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с.
8. Borio K. A Bank Asset and Liability Management Model // Operations Research. 2008. Vol. 34. P. 356–376.
9. Brown, J. Worldwide Asset and Liability Modeling. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002.
10. Ларионова И.В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке. – М., 2003. – 272 с.
11. Уварова Л.Ф. Банковское дело: Учебно-методическое пособие. – СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2008. – 122 с.
12. Culp L. Short-Term Financial Planning under Uncertainty// Management Science. 2001. Vol. 28. P. 670–682.
13. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. Учебник. – М.: Инфра-М, 2005. – 319 с.
14. Dooley K., Folkerts-Landau D., Garber A. The Theory of Liability driven Investments// Life & Pensions Magazine. 2004. Vol. 2. No. 5. P. 39–44.
15. Neely G. Dynamic Allocation Decisions in the Presence of Liability Constraints. Working paper, EDHEC Risk and Asset Management Research Centre, 2000.
16. Орехов Н.А., Левин А.Г., Горбунов Е.А. Математические методы и модели в экономике: учеб. пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 302 с.
17. Назаров М.Г. Статистика финансов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 464 с.
18. Грачевая М.В, Фадеева Л.Н., Черемных Ю.Н. Количественные методы в экономических исследованиях: Учебник для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2004. – 791 с.
19. Киризлеева А.С. Improvment of Active Operations of Banking Institutions // Проблемы рынка труда и формирования трудовых ресурсов. – М.: Институт деловой карьеры, 2013. – С. 9.
20. Глушко В.І. Фінансовий менеджмент у банку: Навч. посіб. – Київ: ВД «Слово», 2004. – 296 с.
21. Noogey S. Contingent Immunization – Part II: Problem Areas // Financial Analysts Journal. 2000 (January – February). P. 35–50.
22. Zenios, S. A. Rozen, W. Handbook of asset and liability management. Volume 1. Theory and Methodology. Amsterdam: Elsier North Holland, 2006. P. 18–21.

АКАДЕМИЯ МБА a-mba.ru

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

Государство и коммерческие банки: нюансы взаимоотношений в России и за рубежом

К. Тетерятников,
к. ю. н., генеральный директор ООО «Группа независимых консультантов», академик Международной академии менеджмента, член Правления ВЭО РФ

Статья посвящена актуальным вопросам взаимоотношений государства и коммерческих банков. На основе анализа мирового опыта развития взаимодействия государственной власти и банковского сообщества автор предлагает новые пути решения существующих проблем кредитования реальной экономики в Российской Федерации.

Ключевые слова: **государство, банковская деятельность, банкофобия, банковский капитал, кредитование реального сектора экономики.**

State and commercial banks: relationship intricacies in Russia and abroad

K. Teteryatnikov,
LL. D, General Director of Independent Consulting Group, Full Member of the International Academy of Management, Member of the Free Economic Society Management Board

The article is devoted to the current issues of building relationship between the state and commercial banks. The author examines international experience of fruitful and efficient cooperation between state power and banking community and offers new ways of solving existing problems of financing the real economy in the Russian Federation.

Keywords: **state, banking, bancophobia, banking capital, real economy financing.**

Основным рычагом развития экономики большинства стран мира являются коммерческие кредиты, выдаваемые банками, однако в России в условиях текущей рецессии российской экономики, усугубляемой высокой ключевой ставкой ЦБ РФ, вся тяжесть кредитования легла по сути на плечи государства и системно значимых банковских структур с государственным участием.

Впрочем, развитие экономики любого государства во все времена во многом зависело от эффективности взаимодействия государственной власти и банковского сообщества в деле реализации ее внешней и внутренней политики. Именно политический (а иногда и геополитический) фактор является важнейшим неэкономическим драйвером функционирования банковской системы, определяя основные направления развития системно значимых банков и создавая для этого необходимые и достаточные условия. Именно от системы власти в государстве во многом зависит его будущее, в том числе и перспективы развития экономики и банковского сектора, значительную часть которого составляют так называемые системно значимые банковские институты. Вместе с тем до настоящего времени системная значимость банков сводилась исключительно к возможности наступления негативных последствий как для них самих, так и для экономики в целом, что может потребовать вмешательства государства для их спасения. В то же время

крупнейшие банки могут и должны играть весьма позитивную роль в жизни государства, располагая не только крупными финансовыми ресурсами, но и высококвалифицированным персоналом и опытом финансирования инвестиционных проектов национального значения, а также участия в управлении такими проектами. Однако данный подход требует четкого понимания сути, предназначения, прав и обязанностей всех участников взаимодействия государственной власти и банковского сообщества.

Темы взаимодействия властных структур и банков, взаимоотношений представителей власти и банкиров, роли банковского сообщества в реализации внешней и внутренней политики, определяемой руководством государства, уже давно вызывают огромный интерес у исследователей – политологов, экономистов, историков. Только в апреле 2014 года вышли две книги, затрагивающие вышеуказанную проблематику.

Одна из них – The Divide: American Injustice in the Age of the Wealth Gap («Делёжка: несправедливость в эпоху разрыва в уровне благосостояния граждан США») принадлежит перу популярного американского журналиста, в недавнем прошлом экономического обозревателя журнала The Rolling Stones Мэтту Тайбби (Matthew C. Taibbi). В 1997–2002 годах он проживал в России и совместно с еще одним известным американским журналистом – Марком Эймсом (Mark Ames) издавал газету eXile на английском языке, отличавшуюся ярким критическим анализом социально-политической и экономической жизни в России и за рубежом. Именно ему принадлежит цикл статей, посвященных роли американских системообразующих банков в мировом финансовом кризисе 2007–2009 годов (The Great American Bubble Machine) и опубликованных в журнале The Rolling Stones в июне – июле 2009 года. В этих публикациях он обозвал банк Goldman Sachs «огромным спрутом-вампиром, присосавшимся к человечеству и безжалостно вонзающим свое кровососущее жало во все, что пахнет деньгами» (“The world’s most powerful investment bank is a great vampire squid wrapped around the face of humanity, relentlessly jamming its blood funnel into anything that smells like money…”).

Мэтт Тайбби уверен, что крупнейшие американские банки сегодня представляют собой новый вид олигархии, когда благодаря своей экономической мощи банковские группы получают политическую власть, а затем используют ее на собственное благо. Деньги и идеология взаимно дополняют друг друга. Спасение американским правительством крупнейших банков во время мирового финансового кризиса осуществлялось, по его мнению, на условиях, выгодных именно банкам. Декларативные заявления политического руководства страны о том, что «все мы в одной лодке» (“we’re all in this together”), на самом деле означали, что правительство нуждается в поддержке банков так же, как и банки в поддержке администрации президента – по принципу «scratch my back and I’ll scratch yours» (ты мне, я тебе – свои люди, сочтемся!). Впрочем, главным лозунгом Goldman Sachs всегда был: «Президенты приходят и уходят, а Goldman Sachs остается («Presidents come and go, Goldman Sacks stays!»).

Вторая книга – All the Presidents’ Bankers: The Hidden Alliances That Drive American Power («Вся президентская банковская рать: скрытые альянсы, которые делают Америку сильнее») – написана Ноуми Принс (Nomi Prins), имеющей богатый опыт работы в крупнейших американских банках – управляющий директор в Goldman Sachs, старший управляющий директор в Bear Stearns, старший специалист по инвестиционным стратегиям в Lehman Brothers и аналитик в Chase Manhattan Bank. В своей книге Принс исследует взаимоотношения между 19 американскими президентами, начиная с Тедди Рузвельта (Theodore Roosevelt, 1858–1919) и заканчивая Бараком Обамой, и банкирами, которые их окружали. Принс пишет: «Американская история знает много примеров тесных взаимоотношений между ключевыми банкирами и ключевыми президентами. Результат многолетних связей мы видим: денег, с которыми ведется игра, гораздо больше, чем могло бы быть, и банки готовы брать на себя гораздо более существенные риски, потому что государство их поддерживает». Она приходит к выводу, что в течение последних ста лет именно отношения между президентами и банкирами служили основным драйвером американской внутренней и внешней политики, независимо от конкретного президента, его партийной принадлежности и состава правительства.

Несколько ранее – в феврале 2014 года вышла книга профессора Колумбийского университета Чарльза Каломириса (Charles W. Calomiris) и профессора Стэнфордского университета Стивена Хабера (Stephen H. Haber) под заголовком Fragile by Design: The Political Origins of Banking Crises and Scarce Credit («Хрупкие по определению: политические истоки банковских кризисов и ограниченного кредитования»). Авторы отмечают, что с 1840 года банковская система США пережила уже 12 кризисов, в то время как Канада – ни одного. Проанализировав историю развития политических и банковских систем в Соединенном Королевстве, США, Канаде, Мексике и Бразилии, авторы полагают, что банковские кризисы, включая последний мировой финансовый кризис, никогда не возникали сами по себе или в результате неудачного совпадения тех или иных обстоятельств. Как правило, кризисные явления возникали как последствие срыва сложных сделок между политиками, банкирами, акционерами, клиентами и заемщиками банков, а также налогоплательщиками. Благосостояние же банковской системы зависит от возможностей структур государственной власти политически обеспечить взаимовыгодный баланс интересов всех заинтересованных лиц посредством ограничения возможностей оказания этими группами влияния на регулятора.

Из трудов, уже хорошо известных российским исследователям, следует упомянуть монументальную работу американского писателя Уильяма Коэна (William David Cohan) Money and Power: How Goldman Sachs Came to Rule the World («Деньги и власть: как Sachs захватил власть в финансовом мире»), вышедшую в свет в 2011 году (в России – в 2013 году). Автор ранее много лет проработал в банковской сфере (Lazard Frères, Merrill Lynch,

JP Morgan Chase, GE Capital). В книге описывается история успеха банка Goldman Sachs со дня его основания до мирового финансового кризиса 2007–2009 годов, в том числе успешный опыт взаимодействия руководителей банка с администрациями американских президентов в разные годы. Так, например, Генри Голдман (Henry Goldman, 1857–1937) был советником правительства по вопросам создания Федеральной резервной системы США (выполняющей функции Центрального банка страны). Сидни Вайнберг (Sidney James Weinberg, 1891–1969) по прозвищу «господин Уолл Стрит», прошедший путь от помощника вахтера до президента банка, выступал советником всех американских президентов от Франклина Рузвельта (Franklin Delano Roosevelt, 1882–1945) до Джона Кеннеди (John Fitzgerald «Jack» Kennedy, 1917–1963). Руководители Goldman Sachs отвечали за сбор финансовых средств для проведения предвыборных президентских компаний Р. Никсона, Р. Рейгана, Б. Клинтона и Дж. Буша-младшего. Два бывших президента банка – Роберт Рубин (Robert Rubin) и Генри Полсон (Henry Paulson) стали министрами финансов США (Secretaries of the Treasury), хотя их действия до и во время мирового финансового кризиса 2007–2009 годов стали предметом различных конспирологических (от англ. conspiracy – заговор) теорий.

Впрочем, среди исследователей вопросов взаимоотношений политических лидеров и банкиров самые различные теории заговоров были всегда весьма популярны. Для них характерно одно – попытка объяснить любые общественно значимые события или ход истории в целом результатом заговора со стороны определенной группы людей, управляющих этим процессом из корысти, амбиций или иных личных, групповых, клановых и др. интересов. Как правило, речь идет о банкирах, стремящихся любыми путями добиться доминирования во всех сферах жизни общества, как в отдельных странах, так и в масштабах всей планеты. Конспирологи, представляющие самые различные государства, искренне полагают, что целью владельцев крупнейших международных банков является создание глобальной системы управления всеми процессами социально-экономического развития на основе неких тайных соглашений, достигнутых на закрытых встречах и конференциях.

В качестве примера реализации концепции «всемирного тайного правительства» нередко указывают Билдербергский клуб (англ. Bilderberg Club), существующий с 1954 года и объединяющий в настоящее время 383 человека, из них 128, или одна треть, — американцы, а остальные — европейцы и азиаты (японцы, корейцы, сингапурцы, представители Тайваня и Гонконга). В состав клуба входят президенты, короли, принцы, канцлеры, премьер-министры, послы, банкиры, руководители крупнейших корпораций. Штаб-квартира Билдербергского клуба находится в помещении Фонда Карнеги в Нью-Йорке.

На ежегодные встречи клуба не допускаются посторонние лица, отсутствует пресса. Отчеты о проведенных встречах, обсуждаемых вопросах и принятых решениях не публикуются, членам клуба и приглашенным на его заседания лицам запрещено что-либо записывать, делать заявления для прессы и разглашать содержание дискуссий. Как правило, о прошедшем заседании клуба широкой публике становится известно только после его завершения. Именно из-за состава участников и завесы секретности вокруг деятельности клуба среди конспирологов распространено мнение, что билдербергцы тайно управляют миром.

Вместе с тем, несмотря на закрытость клуба, в различные годы на его заседания приглашались в качестве представителей от Российской Федерации политик и экономист Григорий Явлинский и политолог Лилия Шевцова. Дважды (в 1998 и 2012 годах) в работе собраний клуба принимал участие Анатолий Чубайс, в 2011 году – глава ОАО «Северсталь» Алексей Мордашов.

Если проанализировать состав членов клуба, то следует отметить, что, хотя в работе ежегодных собраний и принимают участие видные представители мирового банковского сообщества (например, Дэвид Рокфеллер-старший (David Rockefeller, Sr.), бывший президент Chase Manhattan Bank, бывшие руководители ФРС США Бен Бернанке (Ben Bernanke) и Пол Волкер (Paul Volcker) от США, Джозеф Акерман (Josef Ackerman), бывший президент Deutsche Bank от Германии, и некоторые другие), тем не менее в процентном соотношении банкиры составляют явное меньшинство участников клуба.

Еще одним примером мирового правительства считают Международную комиссию по вопросам мира и процветания, более известную под названием «Трехсторонняя комиссия» (англ. Trilateral Commission). Данная организация была создана в 1973 году по инициативе Дэвида Рокфеллера-старшего. В состав комиссии также входят несколько крупнейших банкиров мира, однако и здесь они составляют явное меньшинство. Римский клуб и Давосский форум в силу открытости информации об их деятельности конспирологами не рассматриваются в качестве площадок по оказанию банкирами воздействия на представителей политических кругов, хотя именно там присутствие представителей банковского сообщества весьма ощутимо.

К сожалению, среди конспирологов и некоторых исследователей проблем взаимоотношений политиков и банкиров до сих пор существует мнение о якобы существующем в мире доминировании банкиров еврейской национальности и даже существовании так называемого сионистского оккупационного правительства (англ. Zionist Occupation Government, ZOG) или еврейского оккупационного правительства (англ. Jewish Occupation Government, JOG). Предполагается, что членами этой организации являются лица еврейской национальности, стремящиеся к мировому господству уже не одно столетие.

Исследователям, стоящим на крайне правых, националистических позициях и исповедующих по сути ту же идеологию, что и гитлеровская служба СС, заявляя о существовании ZOG или JOG и засилье банкиров-евреев, якобы всегда диктовавших миру свою волю, следовало бы прочитать хотя бы книгу известного австрийского психотерапевта, бывшего узника нацистского

концентрационного лагеря Аушвиц (Освенцим) и одного из лагерей системы Дахау Виктора Эмиля Франкла (нем. Viktor Emil Frankl, 1905–1997) Trotzdem Ja Zum Leben Sagen: Ein Psychologe erlebt das Konzentrationslager (нем.), Nevertheless, Say «Yes» to Life: A Psychologist Experiences the Concentration Camp (англ.), «Сказать жизни «Да!»: психолог в концлагере» (русск.). Опубликованная в Австрии еще в 1946 году (в России вышла лишь в 2009 году), книга разошлась во многих странах на десятки афоризмов.

Одним из них является диалог двух заключенных лагеря смерти Аушвиц (Освенцим), обсуждающих третьего: «Я знал его, когда он был всего лишь председателем правления банка, а теперь он выпендривается так, будто уже стал капо». В нацистских концентрационных лагерях погибли миллионы людей, в том числе и банкиры из числа лиц еврейской национальности, которые, по логике конспирологов, должны были бы дергать за ниточки тайных механизмов государственной власти, в том числе и в Германии.

В современном мире банковское дело не является прерогативой какой-либо одной национальности. Руководителями системно значимых банков – как глобальных, так и местных – назначаются, как правило, профессионалы высшей квалификации, при этом свою роль может играть принадлежность к тому или иному клану или семье (если речь идет о фамильном бизнесе), однако сама по себе национальность при этом играет далеко не главную роль. Взаимодействие на уровне руководителей государства и крупнейших банков строится на основе поиска баланса интересов большого круга заинтересованных лиц (стейкхолдеров), а деятельность политиков и банков является по своей сути публичной, что исключает малейшую возможность оказания воздействия в интересах одной, отдельно взятой национальности или семьи, клана.

С учетом процессов глобализации антисемитизм, антиамериканизм, русофобия и прочие проявления дискриминации по национальному признаку как в сфере внешней и внутренней политики, так и в банковском деле – путь, не только противоречащий логике мирового развития, но и контрпродуктивный. Приоритеты же в политике определяют не банкиры и финансисты, а политические деятели, стоящие у руля государства. Несмотря на существующий миф о том, что весь уклад жизни в обществе определяют деньги и их количество, а следовательно, банкиры, тем не менее подчиненная роль банковского сообщества государственным институтам, по мнению автора, не вызывает сомнения. Во-первых, государство через своих представителей в национальных регулирующих органах имеет возможность непосредственно влиять за правила ведения банковской деятельности, во-вторых, государство располагает своим мощнейшим административным ресурсом, позволяющим заставлять банкиров играть по установленным им правилам.

Банкиры могут даже объединяться для лоббирования своих интересов в государственных структурах. В США, например, это нашло свое выражение в создании 23 декабря 1913 года Федеральной резервной системы, ФРС (Federal Reserve System, FED) – независимого федерального агентства, выполняющего функции центрального банка и осуществляющего централизованный контроль над системой коммерческих банков США. ФРС США играет исключительно важную роль во взаимоотношениях коммерческих банков и государства. Поскольку его решения существенным образом влияют не только на банковскую сферу, но и на всю экономику страны, даже можно сказать, что и на всю мировую экономику в целом, Федрезерв всегда стремится к принятию очень взвешенных решений, которые бы устраивали как банковское сообщество, так и государство в лице президента США.

Несмотря на то что формально ФРС не является агентом экономического развития, тем не менее в соответствии с федеральным законом именно этот орган устанавливает конкретные количественные показатели по ключевым целям экономической политики, определенных государством: уровень безработицы 5,2–5,5% (в середине 2016 года достиг 5,1% с тенденцией к дальнейшему понижению), уровень инфляции – 2% (сейчас он составляет 0,25–0,5%) и устойчивый рост ВВП (в зависимости от складывающейся внутренней и внешней конъюнктуры – так, например, ожидается, что в 2016 году он составит 2,2%). Главным экономическим параметром является уровень занятости, поскольку законодательно установленный минимум почасовой оплаты (9 долл. США/час – в настоящее время ведутся переговоры с работодателями о повышении до 11 долл. США в час) позволяет вполне успешно решать задачи социально-экономического развития.

В России же стремление руководителей крупнейших частных российских банков иметь рычаги воздействия на государственную власть нашло свое выражение в «семибанкирщине» 1996 года, когда ряд известных банкиров (на самом деле их было не семь, а девять) объединили свои усилия для переизбрания Бориса Ельцина на пост Президента РФ. Однако в результате на сегодняшний день в банковском бизнесе из участников того союза банкиров осталось лишь трое, успеха в политике/структурах государственной власти не добился ни один из них. Кроме того, ни тогда, ни сегодня, ни в России, ни в иной другой стране мира банкиры не претендуют на ведущие посты в системе государственной власти.

Случаи избрания/назначения бывших банкиров на высшие государственные должности в мире единичны. Так, например, осенью 2013 года премьер-министром Мали стал бывший сотрудник Всемирного банка и Центрального банка стран Западной Африки Умар Татам Ли (фр. Oumar Tatam Ly, 1963 г.р.), однако на своем посту он пробыл лишь восемь месяцев. В 2010–2014 годах пост президента Чили занимал Мигéль Хуáн Себастьáн Пиньéра Эченúке (исп. Miguel Juan Sebastián Piñera Echenique, 1949 г.р.) – бывший банкир и бизнесмен, однако задолго до своего избрания, еще в 1990–2000 годы, ставший профессиональным политиком. В 2011–2015 годах президентом Латвии был некогда банкир и предприниматель, а непосредственно перед выборами

популярный в стране политик А́ндрис Бе́рзиньш (латыш. Andris Bērziņš, 1944). Пока этими примерами список банкиров, ставших у руля государств и правительств, исчерпывается. Хотя, казалось бы, именно обладание властью создает неизмеримо больше возможностей для обогащения банкиров.

Не исключено, что приписывание банкирам особого влияния на представителей государственной власти имеет исторические корни, связанные с ростовщичеством, когда займы личных средств ростовщиков давали возможность государственной элите приобретать предметы роскоши или вести захватнические войны. Однако, строго говоря, банки появились как ответ на потребность купцов в хранении денег и проведении взаиморасчетов, а не как механизм обслуживания VIP-клиентов (private banking). Кредитование под залог или просто под честное слово появилось несколько позже.

В настоящее время же время банковское кредитование является мощным инструментом не только устойчивого социально-экономического развития государства, но и формирования определенной атмосферы в обществе, создавая предпосылки для сохранения политической стабильности. Кредитование среднего и малого бизнеса ведет к появлению экономически независимых граждан, оценивающих деятельность государственных органов в том числе и по созданию оптимальных условий для предпринимательства. Однако, с другой стороны, развитие кредитно-финансовых отношений ведет к социальному неравенству. Как отмечал в одном из своих интервью президент Ассоциации российских банков Г.А. Тосунян: «…в самой идее кредитования заложен особый смысл – это предоставление возможности свободным людям самим себя кормить и содержать. А у нас в стране всегда доминировала психология имперского управления экономикой. А имперское управление очень не любит развитое кредитование, потому что последнее дает свободу многим людям, которые говорят власти: не ты меня кормишь, я сам себя кормлю, да и тебя кормлю, внося налоги. Зато имперское управление очень любит распределительные инструменты, когда власть говорит: давайте мне побольше налогов, а я их потом буду щедро распределять».

Социальное неравенство и неудовлетворенность низким уровнем жизни нередко способствуют развитию «банкофобии», когда в провалах экономической политики государства обыватели и предприниматели винят банкиров, которые якобы не позволяют экономике успешно развиваться. Однако правила банковской деятельности уже давно устанавливаются не самими банками, а государством, хотя озвучивает их формально независимый от исполнительной власти Центральный банк. Выстроенная в большинстве стран система сдержек и противовесов, в том числе и в России, позволяет учитывать в определенной степени мнение руководителей крупнейших банков, особенно с государственным участием, однако окончательное решение принимается на уровне главы регулирующего органа (по согласованию с главой государства и принимая во внимание точку зрения главы правительства).

Нередко причиной банкофобии является элементарное незнание, в том числе и достаточно известными экономистами, того, чем на самом деле занимаются банки. Так, например, в Российской Федерации к банковским операциям относятся: 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок); 2) размещение банками привлеченных средств от своего имени и за свой счет; 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц; 4) осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам; 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц; 6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; 7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов; 8) выдача банковских гарантий; 9) осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).

Однако помимо указанных выше, банки также имеют право осуществлять следующие сделки: 1) выдачу поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме; 2) приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; 3) доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами; 4) осуществление операций с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством Российской Федерации; 5) предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей; 6) лизинговые операции; 7) оказание консультационных и информационных услуг. Кредитная организация вправе осуществлять иные сделки в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Кроме того, в соответствии с лицензией Банка России на осуществление банковских операций банк вправе осуществлять выпуск, покупку, продажу, учет, хранение и иные операции с ценными бумагами, выполняющими функции платежного документа, с ценными бумагами, подтверждающими привлечение денежных средств во вклады и на банковские счета, с иными ценными бумагами, осуществление операций с которыми не требует получения специальной лицензии в соответствии с федеральными законами, а также вправе осуществлять доверительное управление указанными ценными бумагами по договору с физическими и юридическими лицами. В соответствии с федеральным законодательством банкам запрещается заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью, однако это требование не распространяется на дочерние структуры банков, за деятельность которых они несут лишь субсидиарную ответственность.

Таким образом, в отличие от, например, производственных компаний, выпускающих однотипную

продукцию и полностью зависящих от текущего рыночного спроса, банки располагают несоизмеримо большими возможностями для осуществления маневра своими активами и пассивами. Кредитование юридических и физических лиц является важнейшим, но далеко не единственным направлением банковской деятельности. Прибыль от иных банковских операций вполне может компенсировать значительную часть потерь, связанных с застоем на рынке кредитования, в том числе и промышленного производства. Однако и возврат к системе отраслевых банков, который предлагают в качестве одного из путей выхода из текущего кризиса некоторые экономисты, не даст ожидаемого результата.

Ведь проблема заключается не в недостатке средств, которые российские коммерческие банки могли бы использовать для кредитования госпрограмм реиндустриализации или импортозамещения. Так, по оценкам ЦБ РФ, по состоянию на начало 2016 года объем банковских активов России с учетом валютной переоценки составил около 88 трлн руб., в то время как ВВП страны за 2015 год достиг 78 трлн руб. Если исходить из того, что активы финансовых институтов – это совокупность банковских и небанковских финансовых институтов (рынка финансовых услуг), то общий объем активов этой системы уже превысил 110 процентов ВВП страны. При этом в России, по данным ЦБ РФ, соотношение банковских активов и активов небанковских финансовых организаций составляет пока 91 на 9 процентов. Основная причина проблем с финансированием российской промышленности со стороны банков не отсутствие потенциальных кредитных средств, а резкое сжатие платежеспособного спроса на продукцию со стороны юридических и физических лиц, обусловленное как давно уже сложившимися структурными дисбалансами в экономике (на 199 системообразующих компаний и банков приходится 76% ВВП страны), отсутствием внятной антикризисной экономической политики государства, международными санкциями, так и отсутствием веры производителей и банкиров в ближне- и среднесрочные позитивные изменения.

Заставить коммерческие банки кредитовать кого-либо в ущерб своей прибыли возможно, особенно если речь идет о банках с госучастием, однако в конечном итоге это приведет лишь к безвозвратным потерям, как это имело место во время кредитования подрядчиков, обеспечивающих подготовку к Олимпийским играм в Сочи 2014 года. Все подрядчики в сфере строительства инфраструктуры были обанкрочены, в результате чего банки понесли огромные издержки. Поэтому, говоря о взаимоотношениях государства и коммерческих банков, следует отметить, что существует и другая сторона медали – вина и ответственность государства и его руководителей за ошибочные решения, навязанные банковскому сообществу и системно значимым банкам в частности в ходе реализации своих властных полномочий.

В условиях экономического спада правительства и центробанки многих стран мира предпринимали и предпринимают огромные усилия, чтобы подтолкнуть коммерческие банки к более активному кредитованию реальной экономики. Так, например, в Великобритании, совместными усилиями правительства и Банка Англии с начала мирового финансового кризиса были реализованы три программы: предоставления предприятиям финансовых гарантий, покрывающих 75% коммерческих займов, в 2009 году (Enterprise Finance Guarantee), соглашение 2011 года между правительством и системообразующими банками Barclays, Lloyds Banking Group, the Royal Bank of Scotland и HSBC (Проект Мерлин/ Project Merlin), также государственная программа фондирования в обмен на кредитование банками экономики (Funding for Lending), стартовавшая в 2012 году. В результате последнего соглашения, предусматривавшего постоянный контроль и мониторинг за использованием предоставляемых государством средств и увязку бонусов банкиров с достигнутыми результатами, объемы кредитования реальной экономики возросли в несколько раз.

В росте объемов кредитования субъектов среднего и малого бизнеса (СМБ) в Великобритании, правда, свою роль сыграл и быстрорастущий сектор теневого банкинга (shadow banking), т.е. небанковских финансовых институтов, формирующих сектор альтернативного финансирования. Этот термин впервые использовал в 2007 году в то время главный экономист и управляющий директор международной инвестиционной компании PIMPCO Пол МасКалли (Paul McCulley, 1957 г.р.) для описания широкого слоя финансовых посредников, не подпадающих под банковское регулирование и государственные гарантии страхования вкладов, не имеющих доступ к ликвидности, предоставляемой банкам Федеральной резервной системой (центральным банком США), но объемы операций которых росли очень быстрыми темпами.

В Великобритании сотрудничество банков и платформ прямого кредитования (peer-to-peer или P2P) поддерживается регулятором, по инициативе которого Royal Bank of Scotland и британский филиал испанского банка Santander в начале 2015 года заключили соответствующие контракты с платформами Funding Circle и Zopa соответственно. Банки будут рекомендовать своим клиентам, которым отказано в кредите, обращаться к представителям компаний прямого кредитования.

Еще одна тенденция, которая может способствовать экспонентному росту объемов прямого кредитования субъектов СМБ, – возможность использования пенсионных и сберегательных накоплений населения. С 2015 года в Великобритании разрешено использовать для осуществления частных инвестиций по схеме P2P так называемые персональные сберегательные счета (individual savings accounts или Isas), на которых могут аккумулироваться как личные сбережения, так и доходы по процентам на вклады и от вложений в ценные бумаги, освобожденные от налогов. Схема государственных гарантий от возможных потерь еще не принята, однако британские эксперты полагают, что вовлечение широких масс индивидуальных и институциональных инвесторов в процесс целевого финансирования конкретных заемщиков и проектов будет способствовать формированию более четкого понимания, на что и как используются их капиталы.

Результаты июньского 2016 года референдума о возможном выходе Великобритании из Европейского союза (Brexit) стали серьезным испытанием для международного финансового центра в Лондоне и всей банковской системы Великобритании в целом. Банки резко снизили объемы кредитования промышленного производства, пытаясь минимизировать риски потерь в случае наступления негативных последствий разрыва торгово-экономических отношений с европейскими партнерами, складывавшиеся десятилетиями. Целый ряд банков рассматривает возможность перевода своих штаб-квартир в Республику Ирландия (г. Дублин). Приостановлен процесс слияния Лондонской и Франкфуртской бирж. Поскольку на финансовый сектор приходится почти 30% ВВП, можно сказать, что банковский сектор имеет системно значимое значение для государства. Новый премьер-министр Великобритании Териза Мэй (Theresa Mary May, 1956 г.р.) уделяет большое внимание вопросам взаимовыгодного сотрудничества с руководителями крупнейших британских банков для восстановления отношений доверия, которые способствовали серьезным экономическим достижениям кабинета министров ее предшественника.

Тема взаимодействия государства и коммерческих банков для преодоления наметившегося замедления темпов экономического роста весьма актуальна и для Европейского союза, где налицо проблемы в формировании единого банковского пространства, и особенно в США, где уже в ноябре с.г. пройдут очередные президентские выборы. Потенциальные претенденты на пост президента США республиканец Дональд Трамп (Donald Trump, 1946) и демократ Хиллари Клинтон (Hillary Clinton, 1947) уже давно опубликовали свои предвыборные платформы. Экономическая платформа Трампа уже получила название «трампономика» (trumponomics). Она содержит два ключевых направления: налоговая реформа и финансовое регулирование.

Основываясь на теории кривой Лаффера (Laffer curve), Трамп надеется на стимулирующий эффект от снижения налогов как на физические, так и на юридические лица, что якобы ведет к росту сбережений, инвестиций и занятости, вследствие чего увеличивается объем производства и продаж, что в свою очередь приводит к росту объема налоговых поступлений в бюджет. Эффективная ставка налога на средние доходы американцев должна уменьшиться на 7 процентных пунктов, верхний потолок опустится с почти 40 до 25%. Параллельно также планируется понизить налог на прибыль корпораций и банков до 15%. Помимо снижения ставок предусматривается смягчение законодательства в части трансфертного ценообразования и некоторых других моментов, значительно влияющих на финансовый результат. Но вместе с тем предлагается обложить дополнительным налогом в 10% компании и банки с иностранным капиталом, работающие на территории США.

Вторая ключевая идея Трампа заключается в восстановлении действия закона Гласса – Стигала от 1933 года, разделявшего депозитные и спекулятивные операции крупных банков. В 1999 году администрация Билла Клинтона добилась его отмены. Республиканцы традиционно делают упор на реальный сектор экономики и вполне могут попытаться минимизировать риски со стороны финансового сектора даже с помощью радикальных ограничений возможностей Уолл-стрит. Однако при этом приоритет будет дан тем банкам, которые будут кредитовать экспортно ориентированные предприятия. Не случайно треть предвыборной команды Трампа составляют бывшие и действующие банкиры, рассчитывающие на рост конкурентоспособности продукции американских предприятий и без двух договоров, продвигавшихся администрацией Барака Обамы – о Транстихоокеанском партнерстве (TPP) и Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве (TTIP). Предполагается, что трампономика приведет к развороту мировых финансовых потоков в направлении США, ослаблению конкурентных позиций Евросоюза и Китая, усилению доллара как мировой валюты, но при этом резкому росту внутреннего долга США.

Экономическая платформа Хиллари Клинтон, которую некоторые экономисты напрасно называют Killary (т.е. «убийца» Уолл-стрит), строится на принципах социальной справедливости. В первые 100 дней пребывания в Белом доме Клинтон планирует назначить половину министров своего кабинета из числа женщин, запустить масштабную программу обновления инфраструктуры и проекты в области возобновляемой энергетики, начать реализацию иммиграционной реформы, усилить регулирование в сфере обязательного медицинского страхования и повысить размер минимальной оплаты труда до 12 долл. США в час в среднем по стране, приветствуя при этом инициативу некоторых штатов и муниципалитетов установить минимальный размер оплаты труда в 15 долл. США в час.

Тем не менее положения банковской реформы под лозунгом Wall Street must work for Main Street («Уолл-стрит должна работать на Мейн-стрит» или, иными словами, «банки должны обслуживать бизнес») изложены очень четко. Разработкой экономической программы Клинтон занимались не банкиры, а два молодых выпускника экономического факультета Йелльского университета Майк Шапиро (Mike Shapiro) и Майк Шмидт (Mike Schmidt), известных в среде экономистов как «экономайки» (“the Economikes”). По-видимому, идею лозунга они взяли из книги Нейла Барофски (Neil Barofsky) «Спасение банков от банкротства: как Вашингтон забыл о проблемах реального бизнеса, спасая Уолл-стрит» («Bailout: An Inside Account of How Washington Abandoned Main Street While Rescuing Wall Street), изданную в 2012 году.

Цель реформы – предотвратить возможный следующий банковский кризис в стране за счет усиления положений Закона о реформировании Уолл-стрит и защите потребителей (закона Додда – Франка – The Dodd – Frank Act), принятого в 2010 году по инициативе администрации Барака Обамы, в том числе за счет распространения так называемого правила Волкера (The Volcker Rule) на хедж-фонды. Это будет препятствовать использованию денег налогоплательщиков для проведения

сомнительных и высокорисковых банковских операций. Крупнейшие системообразующие банки увеличат обязательные отчисления на покрытие возможных рисков. Топ-менеджмент банков будет нести финансовую ответственность из собственных средств в случае серьезных проблем в функционировании финансовых институтов, которыми эти банкиры руководят. Регуляторы получат право требовать разделения или продажи части бизнеса крупнейших банковских холдингов в случае выявления в них рисков потери управляемости. Будут установлены более жесткие правила деятельности представителей «теневого банкинга». Будет увеличен срок давности по финансовым преступлениям в банковской сфере. Будет введена ответственность курирующих руководителей банка за ошибки и финансовые преступления, совершенные их непосредственными подчиненными. Предполагается, что в совокупности постепенное внедрение этих мер создаст условия для обслуживания банковским сектором интересов инвесторов и потребителей финансовых услуг, а не только самих банков.

Несмотря на предвыборную антибанковскую риторику, приход Хиллари к власти вряд ли приведет к резким изменениям в финансовой политике США. Не случайно именно в ее избирательную компанию Уолл-стрит вложила больше денег, чем в кампании всех остальных кандидатов обеих партий, вместе взятых. Крупнейшие банки США уверены, что даже в случае очередного финансового кризиса они могут рассчитывать на спасение со стороны государства в лице президента-демократа, что уже случалось ранее во время мирового финансового кризиса 2007–2009 годов. Более того, эти банки с удовольствием примут на работу тех высокопоставленных политиков, которые обеспечили им спасение от банкротства за счет налогоплательщиков. Такой механизм получил название «карусельная дверь» (revolving door). Карусельная дверь – это метафора, означающая возможность перехода из политики/государственной службы в бизнес/банк и назад в лоббисты среди представителей законодательной и исполнительной власти.

Среди научных исследований этого феномена можно упомянуть работу сотрудников Всемирного банка Матиаса Брауна (Matias Braun) и Клаудио Раддаца (Claudio Raddatz) 2010 года под названием «Влияние банковского дела на политику: когда бывшие высокопоставленные политики становятся директорами в банке» (“Banking on Politics: When Former High-ranking Politicians Become Bank Directors”) [7]. По мнению этих исследователей, банки, имеющие хорошие связи с политиками, являются крупнее и более прибыльными по сравнению с другими банками. Однако на экономическое развитие страны такие связи имеют скорее негативное, чем позитивное влияние. В 2012 году группа итальянских ученых опубликовала исследование о пользе присутствия политиков в составе советов директоров итальянских банков и пришла к выводу, что присутствие действующих или бывших политических и государственных деятелей в высших органах руководства коммерческих банков, особенно на должностях исполнительных директоров, оказывает весьма негативное воздействие на результаты деятельности банков [8].

Понятно, что взаимодействие банков с госчиновниками всегда несет с собой определенные коррупционные риски. Вместе с тем в случае наличия отлаженных антикоррупционных процедур в системе государственного управления и банковского менеджмента уникальный опыт анализа финансовых рисков при реализации государственных инвестиционных программ может и должен быть востребован государством. Руководители крупных государственных и частных банков также могут привлекаться для выработки рекомендаций по самым важным аспектам социально-экономического развития страны, так как устойчивое развитие экономики обеспечивает постоянный приток клиентов коммерческим банкам. Банкиры располагают своими собственными аналитическими, маркетинговыми и юридическими подразделениями, что позволяет глубоко изучить проблемы государства и предложить свои пути их решения.

Кроме того, во многих странах мира, в том числе и в России, далеко не полностью используется опыт банков ведущих государств в таких сферах, как ликвидация безработицы, кредитование малоимущих и пожилых людей, получение кредитов на образование и лечение, женское предпринимательство (например, программа 10000 женщин-предпринимателей, с 2008 года реализуемая банком Goldman Sachs), реализация программ муниципального жилья и развития инфраструктуры и др., что позволяет успешно решать задачи социально-экономического развития государства на основе четкого понимания своих прав и обязанностей всеми стейкхолдерами участников банковского сообщества.

Учитывая изложенное, важно, чтобы государство понимало бы возможности и потребности коммерческих банков. Само по себе лишь одно снижение ЦБ РФ ключевой ставки вряд ли приведет к росту кредитования реального сектора экономики. Необходимы масштабные и давно уже назревшие реформы не только в банковской, но и в налоговой сферах, призванные обеспечить структурные реформы. Однако эффективное взаимодействие государства и банков должно строиться на основе взаимного уважения и доверия. Банки должны стимулироваться экономически снижать и диверсифицировать кредитные ставки в зависимости от приоритетов социально-экономического развития, размеров бизнеса, предназначения кредита, отраслевой нормы рентабельности и конкретного региона. На данном этапе важную роль мог бы сыграть кредитование банками на льготных условиях инновационных предприятий среднего бизнеса, ориентированных на импортозамещение и экспорт своей конкурентоспособной продукции (при условии смягчения требований ЦБ РФ по залогам и резервированию банковских средств). В таком случае поддержка госбанков и других коммерческих банков позволила бы быстро нарастить объемы производства и услуг и успешно преодолеть кризис, охвативший нашу страну в последние несколько лет.

Литература

1. Taibbi Matthew C. The Great American Bubble Machine // Электронный ресурс. Режим доступа http://www.rollingstone.com/politics/news/the-great-american-bubble-machine-20100405.
2. Prins Nomi. All the Presidents' Bankers: The Hidden Alliances That Drive American Power// Nation Books, 2014, P. 544.
3. Коэн Уильям. Деньги и власть: как Sachs захватил власть в финансовом мире // Пер. с англ. – М: Альбина Паблишер, 2013, С. 677.
4. Calomiris Charles W., Haber Stephen H. Fragile by Design: The Political Origins of Banking Crises and Scarce Credit. – Princeton University Press, 2014. 584 pp.
5. Предвыборная программа Хиллари Клинтон о банках // Электронный ресурс. Режим доступа https://www.hillaryclinton.com/issues/wall-street/
6. Bailout: An Inside Account of How Washington Abandoned Main Street While Rescuing Wall Street // Free Press, 2012. 288 pp.
7. Matias Braun and Claudio E. Raddatz. Banking on Politics: When Former High-ranking Politicians Become Bank Directors // World Bank Economic Review, 2010, vol. 24, issue 2, pages 234–279.
8. Carretta A., Farina V., Gon A. and Parisi A., Politicians 'on Board': Do Political Connections Affect Banking Activities in Italy? // European Management Review, 9, 2012: pages 5–83.

Мировое банковское обозрение

Британский RBS ввел отрицательные ставки для 70 крупных корпоративных клиентов

Британский Royal Bank of Scotland стал первым банком в стране, который ввел проценты за хранение средств на депозитных счетах для корпоративных клиентов банков. Банк начислил проценты 70 крупным клиентам, которые в основном используют средства в банке в качестве обеспечения при совершении сделок.

Ранее банк направил более 850 тыс. корпоративных клиентов письмо, в котором предупредил, что рыночные условия могут вынудить его ввести комиссию по остаткам на счетах, а также предложил использовать в качестве обеспечения в сделках ценные бумаги, чтобы избежать дополнительных расходов.

По словам представителя банка, менее крупные компании и МСП не были затронуты. В основном в список попали крупные банки и пенсионные фонды.

Ранее, в июле, британский Royal Bank of Scotland и Natwest предупредили, что могут стать первыми из крупных банков Великобритании, кто введет для своих клиентов плату за остатки по счетам в случае, если Банк Англии понизит ключевую процентную ставку ниже нуля на фоне Brexit.

В начале августа Банк Англии снизил процентную ставку с 0,5% годовых до нового рекордно низкого уровня в 0,25%, а также пересмотрел программу количественного смягчения.

Инвестиции фондов в развивающиеся рынки достигли двухлетнего максимума

Международные инвесторы, ориентированные на развивающиеся страны, привлекли на минувшей неделе рекордные за последние два года 5,16 млрд долларов, свидетельствуют данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR).

Приток средств в фонды, инвестиционная политика которых ориентирована на emerging markets (EM), вчетверо превысил показатель недельной давности. Больший объем средств инвесторы вкладывали в конце июля 2014 года, когда на ожиданиях новых стимулов со стороны центральных банков развитых стран инвестиции в фонды развивающихся стран составили 5,3 млрд долларов.

Сегодня на активность инвесторов также влияет смягчение денежно-кредитной политики центробанками ведущих стран, обеспокоенных возможными проблемами для мировой экономики в связи с выходом Великобритании из ЕС, говорят аналитики.

По данным опроса Bank of America Merrill Lynch, в августе число портфельных управляющих, увеличивших инвестиции в развивающиеся страны, на 10% превысило число тех, кто их сократил. По словам младшего управляющего GHP Group Алены Николаевой, которую цитирует «Коммерсант», в ситуации, когда американские акции торгуются вблизи своих исторических максимумов, а доходности суверенных и корпоративных облигаций с высоким рейтингом находятся на нулевых или отрицательных уровнях, инвесторы находятся в отчаянном поиске доходных инструментов.

«В настоящее время 13 трлн долларов долга торгуется с отрицательной доходностью, при этом развивающиеся рынки все еще позволяют получить 3–4% при относительно высоком кредитном качестве», – цитирует издание аналитика «Альфа-Капитала» Андрея Шенка.

Ранее сообщалось, что, по данным EPFR, приток средств в инвестирующие в Россию фонды за неделю с 11 по 17 августа 2016 года составил 167 млн долларов. При этом приток со стороны пассивных фондов равнялся 107 млн долларов, активных – 60,2 млн долларов. По мнению экспертов, динамика отражает опасения инвесторов по поводу роста нефтяных котировок, а также ухудшения риторики между Россией и Украиной.

Moody's улучшило экономические прогнозы для России и развивающихся экономик из G20

Рейтинговое агентство Moody's повысило прогноз по росту развивающихся экономик, входящих в G20, на 0,2 процентного пункта – до 4,4% в 2016 году и 5% в 2017-м. Обновленный макропрогноз опубликован на днях на сайте агентства.

В числе основных факторов, обусловивших пересмотр ожиданий, названы прогнозируемые более быстрое ослабление экономического спада в России и Бразилии и некоторое ускорение роста в Китае на фоне более скромного роста в Турции и ЮАР. Так, сейчас Moody's ожидает роста экономики КНР в этом году на 6,6% и в следующем на 6,3% (против прежнего прогноза в 6,3 и 6,1% соответственно) благодаря существенной поддержке со стороны бюджетной и монетарной политики.

Российская экономика во втором полугодии этого года выйдет из рецессии, полагают в Moody's. Агентство обращает внимание на рост промышленного производства, составивший в июне 1,7% в годовом выражении, и указывает, что ряд отраслей, в частности сельское хозяйство и химиндустрия, выиграли от импортозамещения. Повышение прогноза учитывает эти факторы, а также более быструю, чем ожидалось, адаптацию экономики к снижению цен на нефть и газ.

Согласно материалам Moody's, агентство сейчас не исключает сокращения российского ВВП только на 0,5% в текущем году (прогнозный диапазон – минус 0,5–1,5%) и прогнозирует рост показателя на величину до 2% (1–2%) в 2017-м. Напомним, в мае этого года Moody's сохранило прогноз по сокращению ВВП России в 2016 году на 1,5–2,5% и ожидало роста российской экономики в следующем году на уровне 0,5–1,5%.

Для развитых экономик из G20 ожидается стабильный рост на низких уровнях: 1,6% в 2016 году и 1,9% в 2017-м (после роста на 1,9% в 2015 году).

Для составления обзора использованы материалы:
www.banki.ru
www.bankir.ru

Влияние предоставляемой предпринимателями информации на доступ к финансированию

Б. Богоутдинов,
к. э. н., руководитель, ООО «Консалтинговая компания «2Б Диалог»

В работе описывается зависимость влияния информационной прозрачности предоставляемой предпринимателями информации на доступ к финансированию. Представлена ситуация взаимодействия банков и предпринимателей на примере модели неблагоприятного отбора в рамках теории агентских отношений. Сделаны выводы об экономической эффективности и инвестиционной привлекательности малого бизнеса на основании результатов количественного исследования за период 2014–2015 гг. Практическая значимость настоящей статьи заключается в представлении доказательной базы об ограниченности доступа заемного капитала субъектам малого и среднего предпринимательства в связи с низкой информационной прозрачностью финансовой отчетности.

Ключевые слова: **информационная асимметрия, кредитование малого бизнеса, теория агентских отношений, инвестиционный проект.**

The influence of the quality of information entrepreneurs access to loan capital of credit institutions

B. Bogoutdinov,
Candidate of Economic Sciences, Consulting company «2B Dialog

The interaction of banks and entrepreneurs was represented through the analysis of model of adverse selection formed on the basis of agency theory. On the basis of quantitative research for the period 2014-2015, the conclusions about the cost-effectiveness and investment attractiveness of small businesses were made. The practical significance of this article is to give evidence about the limited access of debt capital for small and medium sized enterprises, due to the low transparency of financial statements.

Keywords: **information asymmetry, small business loan capital, agency theory, investment project.**

Введение

Большинство малых и микропредприятий не могут развиваться без заемного капитала, который, как правило, перераспределяется между крупными и средними предприятиями. В настоящей статье автор провел качественный и количественный анализ доходности и взаимоотношений субъектов МП с кредитными организациями.

Преобладающая в российской и других экономиках асимметричность информации оказывает негативное влияние на формирование доверительных отношений между финансовыми организациями и субъектами МП, что подтверждается рядом исследований. (Ang J.S, 1992; 9. Cassar G., 2004; Howorth C., 2001) Такое положение дел приводит к трудностям, связанным в возможностью своевременного привлечения финансирования, низкой прозрачностью финансовой отчетности, вследствие чего возрастает «моральный риск».

Основным документом, характеризующим потенциал компании, является бизнес-план, в котором отражено финансово-техническое обоснование конкурентной модели предприятия. Далее представлены качественный анализ полноты предоставляемой предпринимателями информации и оценка принятия рисков финансовыми институтами при взаимодействии с малым бизнесом.

Что кредиторы ищут в бизнес-планах предпринимателей?

Основная задача бизнес-плана в процессе привлечения финансирования заключается в обосновании востребованности продукта и экономической эффективности разработанной предпринимателем модели.

По мнению Барроу, бизнес-план является «входным билетом и дает предпринимателю первый и часто единственный шанс, чтобы произвести впечатление на потенциальных кредиторов (инвесторов)»[1].

(Barrow C. et al., 2008) Поэтому решение о финансировании со стороны кредитной организации принимается исходя из качества бизнес-плана.

Как правило, информацию, необходимую для оценки компетентности и перспектив развития бизнеса, не всегда получается интерпретировать правильно. В связи с этим крупные банковские структуры стремятся сократить взаимодействие с предпринимателями, в т.ч. из-за низкой маржинальности[2] малого бизнеса, по мнению ряда ученых (Parker S., 2002; Mason C., Stark M., 2004). Как упоминалось в начале статьи, другой проблемой деструктивного взаимодействия финансовых институтов с субъектами МП является наличие «морального риска», который возникает вследствие отсутствия контроля предпринимателей после выдачи им кредита. Так как некоторые предприниматели перераспределяют часть заемных средств на более рисковые и заведомо экономически не эффективные проекты. Одним из таких примеров является ипотечный кризис 2007–2009 гг., когда в результате активного роста рынка ипотечного кредитования граждане США в качестве залогового обеспечения по новым кредитам предоставляли жилые дома, уже имеющие обременение в виде ипотеки. Такая недальновидная стратегия привела к банкротству крупнейшего сберегательного банка США Washington Mutual с общей стоимостью активов примерно $309 млрд.

Исследования Вайнанта и Хэтча показывают, что основными критериями одобрения финансирования являются залоговое обеспечение, гарантирующее возврат, и достаточный объем денежного потока. (Wynant L. and Hatch J., 1991) Таким образом, кредитные организации исходят в первую очередь из финансовых соображений, не принимая во внимание предпринимательские возможности. Такой подход не позволяет достичь постоянного роста компании и фокусировки на потенциальные возможности.

Потенциальные возможности управляющих компаниями формируются на основании особенностей и качества управления предприятием, объективной оценке рисков, конкурентоспособности продукции и ее дифференциации на определенном сегменте рынка. (Fried V. H. and Hisrich R. D., 1994; MacMillan I. C., et al. 1985; Manigart S., et al. 1997)

В таблице 1 представлена классификация ответов из опроса банковских сотрудников, частных бизнес-ангелов и управляющих венчурными фондами, проведенного Колином Мэйсоном и Мэтью Старком, которая отражает предпочтения отдельного типа инвестора.

По результатам исследований Мэйсона и Сталка основными факторами, интересующими потенциальных инвесторов/кредиторов, являются перспективы и объем рынка, на которые приходится примерно 42–68% критериев финансирования.

Результаты сравнительного анализа также показывают, что инвесторы/кредиторы при анализе бизнес-плана ориентируются на риски, связанные с непредвиденной конкурентной средой, оказывающей влияние на потенциальные возможности проекта и моральный риск, обусловленный несовпадением интересов предпринимателей и финансовых институтов.

Таким образом, основным критерием для финансирования являются объем рынка и экономическая эффективность проекта, так как инвесторы/кредиторы предъявляют различные критерии обоснования потребности в финансировании проектов предпринимателей. При этом приоритетной проблемой банков остается оценка кредитоспособности и своевременного погашения кредитов со стороны предпринимателей. Поэтому финансовые институты ориентированы на проверку модели денежных потоков предприятий, представленных в бизнес-плане, на возможность

1 Так как в оригинале статьи приведена формулировка «предполагаемые источники финансирования» (prospective sources of finance), что подразумевает участие инвесторов в капитале компании в обмен на долю в уставном капитале, автор учитывает также понятие «кредитор», т.к. кредитор в случае банкротства заемщика, как и инвестор, имеет право на получение активов, соразмерных стоимости обязательств. Однако все же наблюдается отличие между кредитором и инвестором, которое обусловлено очередностью прав требования, в случае банкротства заемщика.

2 Автор считает, такое мнение является ошибочным. В связи с оптимизацией чрезмерной налоговой нагрузки, бухгалтерская чистая прибыль малых предприятий значительно отличается от управленческой. Так, например, по данным Росстата, среднеарифметический показатель бухгалтерской рентабельности продаж не превышает 8–10% в отраслях торговли/услуг и легкой промышленности, тогда как показатели управленческой рентабельности продаж составляют 27–32%!

Таблица 1

Оценка финансовых предложений по типу источника финансирования (Mason C., Stark M., 2004)

Критерии финансирования	Значение по типу финансирования от общего объема, %		
	Банки	Управляющие фондами	Бизнес-ангелы
Предпринимательская составляющая	9.0	12.0	16.8
Стратегия	5.7	11.0	2.0
Операционная деятельность	4.3	4.7	3.8
Продукт	2.7	6.7	5.5
Рынок	12.3	22.0	19.8
Финансы	55.3	21.3	22.5
Проект, соответствующий требованиям инвестора/кредитора	0	1.0	13.5
Бизнес-план	2.7	6.7	4.8
Другое	8.0	14.7	11.8
Total	100	100	100

обслуживания долга, в т.ч. в условиях неопределенности и экономической нестабильности. Резюмируя сказанное выше, необходимо отметить, что «моральный риск» представляет собой функцию неопределенности при взаимодействии обеих сторон, в связи с чем необходимо провести анализ возможности использования теории агентских отношений.

Теория агентских отношений во взаимоотношениях предпринимателей и банков

Теория агентских отношений описывает отношения принципалов и агентов. В настоящей статье отношения банков (принципалы) и малых предпринимателей (агенты) рассматриваются с точки зрения полезности для каждого из участников. Представленная теория позволяет описывать решение проблем при наличии асимметричной информации, когда агент обладает большей информацией о собственном бизнесе, а принципал не может на основании только «жесткой информации» убедиться в том, что агент действует в интересах принципала. Особенно актуальна модель теории агентских отношений в том случае, когда рассматривается вариант использования без залоговых кредитов малому бизнесу. В случае дефолта по кредиту принципал подвергается риску потери денежных средств, тогда как агент (предприниматель) подвергается моральному риску, в результате чего возникает конфликт интересов. О чем свидетельствуют результаты многочисленных исследований, в которых представлены доказательства эффективности использования «мягкой информации» в отношениях принципала и агента.

Основным аргументом использования теории агентских отношений является возможность оценки оптимальности взаимодействия банков и предпринимателей. Суть модели заключается в том, что в процессе привлечения заемного финансирования для реализации инвестиционных проектов у принципала нет возможности заниматься операционной деятельностью компании агента, соответственно перед агентом встает вопрос морального риска. В таком случае описывается ситуация после реализации программы из-за неверной оценки компетентности и опыта предпринимателя, для чего используются дополнительные методы оценки компетентности предпринимателей, что приводит к удорожанию кредита. Поэтому для минимизации стоимости кредита необходимо формирование оптимальных контрактных отношений между агентом и принципалом.

Таунсенд предложил повысить уровень морального риска путем использования модели, при которой «агент несет фиксированные затраты на проведение проверки реализуемости инвестиционного проекта, и в случае инициации процедуры банкротства, операционный бизнес переходит под контроль принципала, оставляя агента без каких-либо активов»[3].

(Townsend R. M., 2000) Использование модели позволяет судить о наличии у агентов стимулов к объективной оценке собственных возможностей, посредством уменьшения моральных рисков агента и финансовых рисков принципала. Такие условия влекут за собой не только потерю бизнеса, но и деловой репутации для некомпетентных агентов.

В связи с этим представим анализ модели неблагоприятного отбора на основе результатов существующих исследований. (Besanko D., Thakor A., 1987; Janda K., 2004; Schmidt-Mohr U., 1997) Модель неблагоприятного отбора применяется с целью превентивного определения рационального поведения агента в случае, когда используется «жесткая информация» без возможности получения дополнительной информации.

Рассмотрим взаимодействие предпринимателей и банков на основе только «жесткой информации». Если проект успешен, $A_i = A$, в случае неэффективности проекта $A_i = 0$. Так как проект требует инвестиций,

3 Далее будет рассматриваться частный случай, когда кредитные отношения обеспечиваются залогом. Такая практика является распространенной в России, т.к. позволяет диверсифицировать риски заимодателя. Предложенный Таусендом механизм не всегда применим при кредитовании с залоговым обеспечением, т.к. в силу ряда обстоятельств реальная рыночная стоимость обеспечения может существенно отличаться от залоговой стоимости.

представим это следующим образом: I є (0; A_i). Так как вероятность финансового успеха зависит от типа предпринимателя, представим, что агент может быть компетентным (C) либо некомпетентным (I_C).

Предположим, что агент взаимодействует с принципалом на основе риск-нейтрального подхода R_n, используя обеспеченный залоговым имуществом M кредит. Ввиду наличия только «жесткой информации» принципал не знает, к какому из типов относится агент. Известным условием является то, что часть агентов, принадлежащих типу I_C из общего числа предпринимателей, есть ω. Таким образом, принципал, не участвуя напрямую в операционной деятельности проекта, может узнать об эффективности и о доходности при долевом участии в капитале компании агента либо после инициации процедуры банкротства. При переходе прав собственности на проект к принципалу стоимость проекта[4] без учета долговых обязательств F составляет λA_i и λM, где 0 < λ < 1.

Обязательства кредитного договора (L,F) включают основную сумму кредита и выплату процентов L при окончании его действия. Если агент не может погасить сумму L, принципал получает право собственности на проект и заложенное имущество F.

Представим доходность такого проекта с максимально возможной полезностью:

$$\max_{(LC,FC,LIC,FIC)} M = \omega Uc + (1-\omega)Uic = \omega[Pic(A-L) - (1-Pic)Fic] + (1-\omega)\,[Pc(A-L) - (1-Pc)Fc]$$

где Pic,c – вероятность участия некомпетентных/компетентных предпринимателей;

Uic,c – полезность для принципала в зависимости уровня компетентности предпринимателя[5].

Представленное уравнение максимальной полезности проекта для принципала можно использовать при условии, если:

$$Pi(A-Li) - (1-Pi)Fi \geq Pj(A-Lj) - (1-Pj)Fj,)$$

$$Ui \geq 0,$$

PiLi+(1-Pi) λ(1+Fi)=1

0≤Fi≤Rn (5), где i,j є (C; I_C).

Оптимальное решение зададим следующим образом для некомпетентных предпринимателей:

$$\grave{F}ic = 0,$$

$$\grave{L}ic = \frac{M-(1-Pic)\lambda}{Pic},$$

для компетентных предпринимателей:

$$\grave{F}c = \frac{(Pc-Pic)(M-\lambda)}{Pc(1-Pic)-\lambda Pic(1-Pc)},$$

$$\grave{L}c = \frac{M-(1-Pc)\lambda(1+\grave{F}c)}{Pc}$$ (Janda K., 2006)

В представленных уравнениях компетентные предприниматели в отличие от некомпетентных[6] имеют залоговое обеспечение F'_c, что позволяет предусмотреть риски и вероятность полного невозврата денежных средств в случае банкротства, так как возврат части заемных средств является вполне ожидаемым.

Таким образом, использование модели неблагоприятного отбора объясняет полезность взаимодействия банков и малых предпринимателей при условии информационной прозрачности и экономических стимулов для обеих сторон. Далее рассмотрим вопросы, связанные с влиянием государственной экономической политики на доходность субъектов МСП.

Какова доходность малого бизнеса и какое влияние на нее оказывают внешние факторы?

В условиях снижения ликвидности и покупательной способности населения доходность субъектов малого бизнеса падает. Так как все больше предприятий малого бизнеса нуждается в заемных средствах на развитие, а кредитные организации все чаще предпочитают кредитовать известные им предприятия, ниже представлены результаты исследования инвестиционной привлекательности МСП.

В рамках количественного исследования (выборочная совокупность за период 2014–2015 гг. составила 18 тыс. субъектов МСП) используются рыночные мультипликаторы на базе управленческой отчетности и показатель экономической эффективности (рентабельность продаж), которые позволяют определить доходность субъектов МСП в реальном режиме времени. Расшифровка показателей представлена ниже:

– P/E – коэффициент, отражающий стоимость единицы прибыли компании (также может служить индикатором окупаемости бизнеса, в годах);

– EV/S – коэффициент характеризуется высокой степенью репрезентативности и определяется маржинальной операционной прибылью после уплаты налогов, а также стоимостью привлечения капитала (предполагается, что настоящий мультипликатор меньше остальных подвержен влиянию различий в бухгалтерском и налоговом учетах). Низкий коэффициент свидетельствует о высокой доходности компаний, т.е. чем ниже коэффициент, тем больше инвестор получит отдачи на вложенный капитал. Таким образом, определяется, сколько платит инвестор за каждый рубль выручки;

– ROS (%) – рентабельность продаж, отражающая доходность каждой заработанной единицы выручки,

4 Подразумевается стоимость бизнеса.

5 Полезность принципала можно задать сепарабельной функцией полезности, представив ее следующим видом: U(ic,c) = f(ic) - g(c), где f(ic) – полезность вознаграждения принципала, а g(c) – некомпетентность агента. Основное допущение строится на том, что взаимоотношения между принципалом и агентом строятся на ожидаемой максимальной полезности. «Сепарабельная функция полезность есть функция полезности, в которой величина одного аргумента не влияет на изменения другого». (Осадчая И.М., 2000)

6 Стоит отметить, что автор не указывает на прямую взаимосвязь наличия такого качества у предпринимателей, как компетентность/некомпетентность, с наличием/отсутствием активов у малых предприятий, т.к. большая часть субъектов малого предпринимательства не имеет существенной базы активов.

позволяет определить относительную степень эффективности. В настоящем исследовании мы используем медианное значение по конкретному виду деятельности. (Богоутдинов Б.Б, 2015; Богоутдинов Б.Б., Цветков В.Я., 2016)

Результаты исследований, проводимых автором, показывают, что падение потребительского спроса в связи с переходом населения на сберегательную модель потребления, а также общее падение ликвидности и неготовность государственных монополий поддерживать малый бизнес привели к снижению доходности инвестиций в субъекты малого предпринимательства.

К примеру, медианное значение доходности инвестиций в субъекты малого предпринимательства Северо-Западного федерального округа в 2015 г. составило 1,1 рубля на 1 рубль выручки, тогда как в 2014 г. этот показатель находился на уровне 0,7 рубля на 1 рубль выручки. Таким образом, наблюдается падение доходности инвестиций в субъекты МСП на 0,4 рубля.

В выборочной совокупности также участвовали субъекты легкой промышленности (производство материала из дерева, полиэтилена, швейное производство и услуги ремонта промышленной техники). Диапазон окупаемости легкой промышленности составляет 1,8–4,4 года, тогда как показатель доходности инвестиций 0,5–2,5 рубля на 1 рубль выручки. Средневзвешенное значение рентабельности продаж составляет 30%, что свидетельствует о высокой доходности субъектов МСП в сравнении с данными официальной отчетности, представляемой Федеральной службе государственной статистики, где показатель рентабельности продаж в среднем составляет 10%.

Результаты, представленные в табл. 3, свидетельствуют об эффективности предприятий Санкт-Петербурга. Менее эффективными являются предприятия Центрального (P/E – 4,3 года; EV/S – (2,5) рубля на рубль выручки; ROS – 34%) и Уральского (P/E – 4,4 года; EV/S – (1,5) рублей на рубль выручки; ROS – 34%) федеральных округов (табл. 4).

Представленные результаты количественного исследования инвестиционной привлекательности субъектов МСП позволяют судить о существенной зависимости малых предпринимателей от внешнеполитических факторов, что объясняется значительным преобладанием государства в экономике. При этом реальная доходность малого бизнеса значительно превышает номинальную, что свидетельствует о высокой привлекательности данного института в качестве одного из основных механизмов развития российской экономики.

Заключение

На стадии ведения переговоров о привлечении финансирования кредитные организации ожидают увидеть в бизнес-плане риск-ориентированную модель, которая позволяет понять потенциальные проблемы реализации проекта и механизмы нивелирования деятельности предприятия в будущем. Представленный в статье анализ взаимоотношений предпринимателей и финансовых институтов на базе теории агентских отношений (на примере модели неблагоприятного отбора) объясняет влияние учета внезапных рисков на успех субъектов малого предпринимательства в долгосрочной перспективе.

Результаты количественного исследования доходности, проведенного автором на основании использования рыночных мультипликаторов, отражают доходность субъектов малого предпринимательства, несмотря на стагнирующее состояние экономики и сокращение платежеспособного спроса со стороны населения.

Таблица 2

Сравнительный анализ доходности малого бизнеса сферы услуг и торговли в регионах РФ за период 2014–2015 гг. (Богоутдинов Б.Б, 2015)

Наименование	Результаты 2014 года			Результаты 2015 года		
	P/E	EV/S	ROS, %	P/E	EV/S	ROS, %
Регионы Центрального федерального округа						
Хостелы	3,8	0,9	22%	5,0	1,2	33%
Магазины одежды и обуви	1,1	0,3	29%	2,3	0,8	30%
Регионы Южного федерального округа						
Автосервисы	3,2	1,0	29%	3,3	1,7	47%
Магазины одежды и обуви	1,2	0,4	38%	3,7	1,0	23%
Регионы Сибирского федерального округа						
Автосервисы	0,8	0,3	42%	2,6	1,6	53%
Хостелы	3,8	1,7	43%	2,8	1,5	48%
Регионы Уральского федерального округа						
Кафе	2,0	0,5	26%	2,5	1,0	26%
Регионы Приволжского федерального округа						
Интернет-магазины	0,8	0,4	46%	1,2	0,5	31%
Кафе	1,4	0,3	22%	2,2	1,1	20%

Таблица 3

Показатели доходности субъектов МСБ в регионах Северо-Западного федерального округа по итогам 2015 г. (Богоутдинов Б.Б, 2015)

Наименование	Мультипликатор P/E			Мультипликатор EV/S			Рентабельность продаж, %		
	минимум	максимум	медиана	минимум	максимум	медиана	минимум	максимум	медиана
Досуг и развлечения									
Бани/сауны	0,6	6,0	3,0	0,2	1,9	1,1	31%	42%	37%
Компании развлекательной индустрии	2,3	12,0	6,5	0,9	6,0	2,9	28%	51%	42%
Розничная торговля									
Магазины продуктов	1,6	8,2	3,7	0,3	2,9	1,0	16%	36%	23%
Здравоохранение и красота									
Салоны красоты	0,6	4,3	1,6	0,1	1,5	0,5	15%	43%	29%
Сервисное обслуживание и образование									
Центры детского развития	0,8	2,3	1,4	0,3	0,4	0,3	16%	35%	27%
Техническое обслуживание транспорта и логистика									
Автомойки	0,8	6,0	3,3	0,3	3,2	1,7	33%	63%	47%
Наименование	**Стоимость бизнеса, млн руб.**			**Ежегодный объем чистой прибыли, млн руб.**			**Ежегодный объем выручки, млн руб.**		
Досуг и развлечения									
Бани/сауны	2,852	6,014	4,427	1,004	4,800	2,514	2,977	12	6,604
Компании развлекательной индустрии	6,677	74,806	41,93	1,104	13,020	6,678	2,162	46,430	18,745
Розничная торговля									
Магазины продуктов	1,426	18,662	8,501	0,78	3,600	1,797	4,800	12,960	7,552
Здравоохранение и красота									
Салоны красоты	0,55	68,2	15,31	0,48	52,080	8,163	1,339	186	27,962
Сервисное обслуживание и образование									
Центры детского развития	0,9	2,585	1,482	0,8	1,200	1,053	2,753	7,130	4,434
Техническое обслуживание транспорта и логистика									
Автомойки	0,59	7,5	3,300	0,5	1,800	0,9	1,236	2,860	1,872

Таблица 4

Показатели доходности малого бизнеса легкой промышленности в регионах РФ по итогам 2015 г. (Богоутдинов Б.Б, 2015)

Наименование	P/E	EV/S	ROS, %
Москва	2,8	0,8	28%
Санкт-Петербург	1,8	0,5	28%
Центральный федеральный округ	4,3	2,5	34%
Южный федеральный округ	4,3	0,7	17%
Северо-Западный федеральный округ	2,9	0,7	28%
Сибирский федеральный округ	3,1	0,8	31%
Уральский федеральный округ	4,4	1,5	36%
Приволжский федеральный округ	3,1	1,2	41%

Литература

1. Богоутдинов Б.Б. (2015) Формирование предпринимательской среды: анализ доходности и методы управления// Российское предпринимательство, Т. 16, № 12, с. 1899–1912. [Bogoutdinov B. (2015) Formation of entrepreneurial environment: analysis of profitability and methods of management. Russian Journal of Entrepreneurship. Vol. 16, No 12, pp. 1899–1912. (In Russian)].
2. Богоутдинов Б.Б., Цветков В.Я. (2016) Инструменты поддержки предпринимательской инициативы в экономической системе России// Менеджмент и бизнес-администрирование. № 1. С. 18–29. [Bogoutdinov B., Tsvetkov V. (2016) Tools to support entrepreneurial initiatives in the economic system of Russia. Journal Management and Business Administration, No 1, pp. 18–29. (In Russian)].
3. Осадчая И.М. (2000) Экономика. Толковый словарь.— М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир». С. 829. [Osadchaya I.M. (2000) Ekonomika. Tolkovyy slovar'. – M.: «INFRA-M», Izdatel'stvo «Ves' Mir», p. 829. (In Russian)].
4. Ang J.S. (1992) On the Theory of Finance for Privately Held Firms. Journal of Small Business Finance, No 1, pp. 185–203.
5. Barrow, C., Barrow, P. and Brown, R. (2008) The Business Plan Workbook, 6th edn. London: Kogan Page. P. 10.
6. Berger A.N, Espinosa-Vega M., Frame SW, et al. (2006) Why Do Borrowers Pledge Collateral? New Empirical Evidence on the Role of Asymmetric Information. Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper Series, p. 29.
7. Besanko D., Thakor A. (1987) Collateral and rationing: Sorting equilibria in monopolistic and competitive credit markets. International Economic Review, Vol. 28, No. 3, pp. 671–689.
8. Cassar G. (2004) The financing of business start-ups. Journal of Business Venturing, No 19, pp. 261–283.
9. Fried, V. H. and Hisrich, R. D. (1994) Toward a Model of Venture Capital Investment Decision Making. Financial Management 23(3): 28–37.
10. Howorth C. (2001) Small Firms Demand for Finance: A Research Note. International Small Business Journal, No 78, 19–86.
11. Janda K. (2004) Bankruptcy procedures with ex post moral hazard. Praha, Charles University, Faculty of Social Sciences. Working paper, No. 61.
12. Janda K. (2006) Agency Theory Approach to the Contracting between Lender and Borrower. Acta Oeconomica Pragensia, roè. 14, No. 3, p. 40.
13. MacMillan, I. C., Siegel, R. and Subba Narasimha, P. N. (1985) Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals, in J. A. Hornaday, E. B. Shils, J. A. Timmons and K. H. Vesper (eds) Frontiers of Entrepreneurship Research 1985, pp. 126–41.
14. Manigart, S., Wright, M., Robbie, K., Desbrieres, P. and De Waele, K. (1997) Venture Capitalists Appraisal of Investment Projects: An Empirical European Study, Entrepreneurship Theory and Practice 21(4): 29–43.
15. Mason, C., Stark, M. (2004) What do Investors Look for in a Business Plan? International Small Business Journal. Vol 22(3): 227–248.
16. Moro A., Fink M., Kautonen T. (2014) How do banks assess entrepreneurial competence? The role of voluntary information disclosure. International Small Business Journal, Vol. 32, Issue 5, pp. 525–544.
17. Moskowitz T.J., Vissing-Jørgensen A. (2002) The Returns to Entrepreneurial Investment: A Private Equity Premium Puzzle? The American Economic Review, No 92, pp. 745–778.
18. Parker, S. (2002) Do Banks Ration Credit to New Businesses? And Should Governments Intervene? Scottish Journal of Political Economy 49(2): 162–95.
19. Schmidt-Mohr U. (1997) Rationing versus collateralization in competitive and monopolistic credit markets with asymmetric information. European Economic Review, Vol. 41, No. 7, pp. 1321–1342.
20. Townsend R. M. (2000) Optimal contracts and competitive markets with costly state verification. Journal of Economic Theory, Vol. 21, No. 2, pp. 265–293.
21. Wynant, L. and Hatch, J. (1991) Banks and Small Business Borrowers. London, Canada: The Western Business School, University of Western Ontario.

Интернет-каталог «Российская периодика»

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

www.arpk.org

реклама

Финансовый механизм и факторы управления себестоимостью

А. Духанин,
аспирант Департамента «Корпоративные финансы и корпоративное управление»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Функция обеспечения хозяйствующего субъекта денежными средствами взаимосвязана с распределительной функцией финансов организаций, которая реализуется при помощи финансового механизма. В статье исследована сущность финансового механизма и его взаимосвязь с факторами управления себестоимостью.

Ключевые слова: **экономика, управление, финансовые механизмы, себестоимость, затраты.**

Financial mechanism and cost management's factors

A. Dukhanin,
Postgraduate, Department of "Corporate Finance and Corporate Management",
Finance University under the Government of the Russian Federation

Function of cash delivery of entity is connected with distribution function of the company's finance, implementing through financial mechanism. The article considers the essence of the financial mechanism and its relation with factors of cost management.

Keywords: **economics, management, financial mechanisms, costs, expenses.**

Весь порядок рычагов экономического механизма для воспроизводственной линии методов планирования и управления отработан: проводится разграничивающая политика региона для ценообразования, тарифообразования, для оплаты труда, создается нормативный аппарат и т.д. Применительно к необходимости формирования инновационной политики такого отработанного механизма (и реального опыта его разработки и реализации) еще нет. Мало придается значения возможным альтернативным решениям, а также не оценивается «потерянный эффект» заменяющего инновационного бизнес-процесса и его качественные показатели обязательно нужно учитывать при разработке заменяющих процессов в управлении себестоимостью.

Понятие «механизм» в экономическом словаре презентуется как «последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление» или же «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [1]. Хозяйственные механизмы описываются как «совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования. Служат взаимосвязи и координированию социальных, групповых и частных интересов, снабжают функционирование и развивают национальную экономику». Авторы Современного экономического словаря эту дефиницию рассматривают как «совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [2].

А. Кульман считает, что «экономический механизм определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений», и добавляет, что «составляющими элементами механизма всегда одновременно выступают и исходное явление, и завершающие явления, и весь процесс, который происходит в интервале между ними» [3]. Имеется в виду, что любой организационно-экономический механизм есть определенная совокупность или последовательность экономических явлений [3].

В обстоятельствах плановости экономики экономический механизм устанавливался как одна из частей хозяйственного механизма, как интегральность подсистем (составляющих частей), которые обеспечивают его работу. Так, Павлова Л.Н. пишет, что в этот период плановой экономики изучался категориальный аппарат

экономического механизма, в состав которого включались следующие элементы: планирование и прогнозирование, организация общественного производства, экономическое стимулирование, ценообразование, финансово-кредитный механизм [4]. Козлова О.В. считает дефиницию экономического механизма как неразделимую общность в виде двух взаимосвязанных систем – функциональной и обеспечивающей [5]. Более отчетливую схему реализации экономического механизма разрабатывает Москаленко В.П. [6]. Этот автор изучает экономический механизм в совокупности как целевые, функциональные подсистемы и подсистемы обеспечения.

Шипунова О.В., изучая понятие экономического механизма в современных рыночных условиях, установила, иногда в литературе по экономике часто употребляют термин «экономический механизм» в названиях глав, в описании которых есть разделы, изучающие экономическую стратегию, издержки производства, формирование цен, инновационную, инвестиционную, природоохранную деятельность и т.д. Но самой дефиниции по сути и понятию экономического механизма в авторских работах нет, ее не касаются [1].

Структура экономических механизмов довольно разветвлена в связи с большим многообразием видов и форм организации финансовых отношений. Можно выделить четыре основные группы, отражающие экономическое содержание финансов:

1) экономический механизм внешнеэкономической (мировой) деятельности;
2) экономический механизм государственных и муниципальных финансов;
3) экономический механизм организации;
4) экономический страховой механизм.

Экономический механизм внешнеэкономической (мировой) деятельности:

- валютное регулирование и контроль;
- таможенные сборы и пошлины, режимы импорта, экспорта, бартера;
- возмещение НДС по операциям импорта;
- отношения по договорам ИНКОТЕРМИС и др.

Экономические механизмы государственных и муниципальных финансов:

- бюджетный механизм: это механизмы федерального бюджета; механизмы региона, бюджетов; механизмы по функционированию местных бюджетов и т.д
- механизмы по государственному кредитованию
- механизмы работы внебюджетных фондов.

Экономические механизмы организаций подразделяются по отраслям и особенностям правовой организации: кредитные механизм для банковской системы, производственный механизм для производителей (например, исчисления себестоимости) и т.д.

Экономический страховой механизм специфичен страховым предприятиям и страхованию рисков.

Все механизмы связаны с особенностью и специфичностью способов по распределению и перераспределению стоимости ВВП и доле национального богатства, что может повлиять на форму денежного накопления, определяет формы платежа в бюджет, направленность и форму бюджетного финансирования, приемы формирования финансовых резервов и т.д.

Экономические механизмы можно разделить по функциональному признаку:

- мобилизация финансовых ресурсов;
- финансирование;
- мотивация,
- стимулирование и др.

По организационно-управленческому признаку:

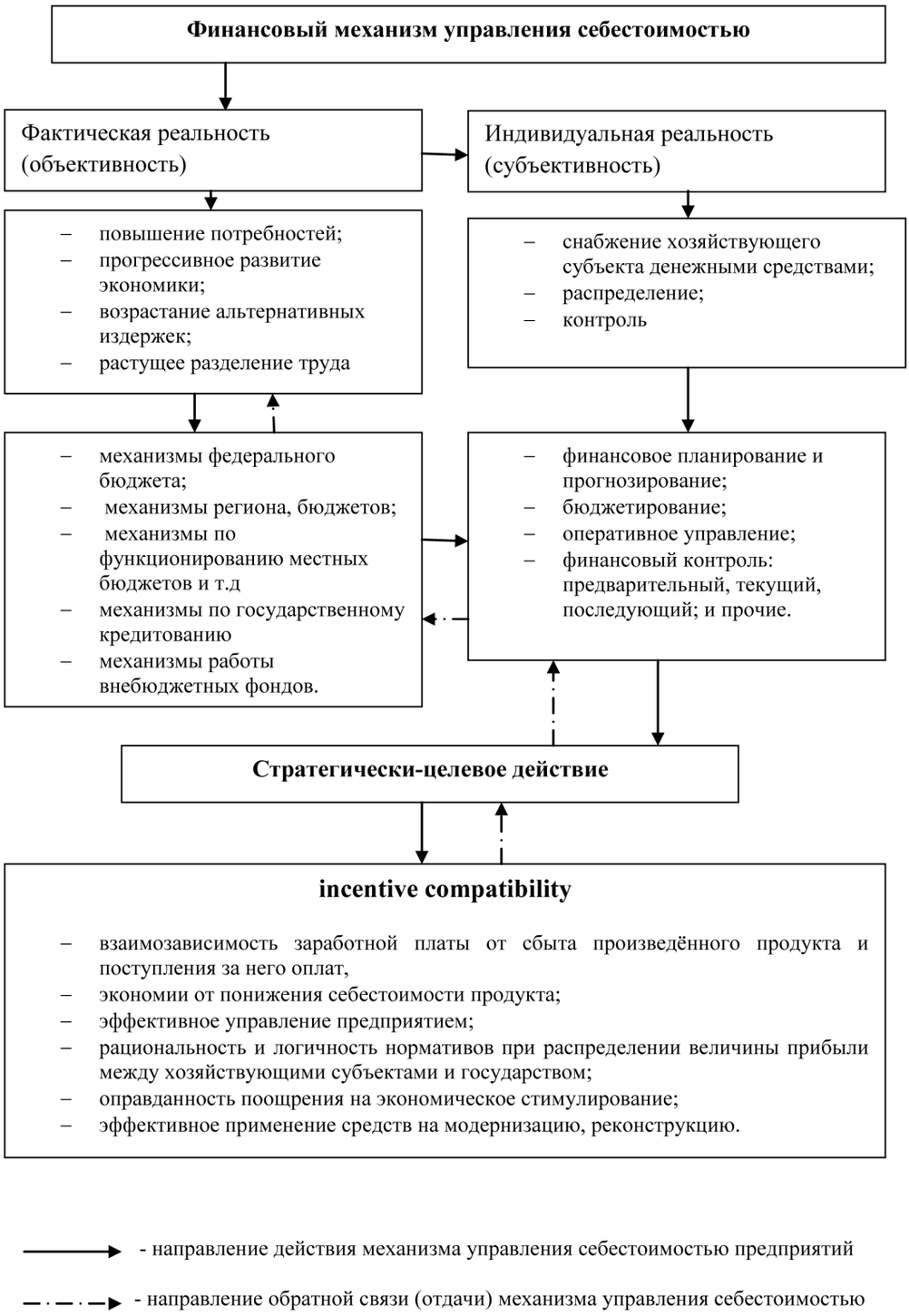
- финансовое планирование и прогнозирование;
- бюджетирование;
- оперативное управление;
- финансовый контроль: предварительный, текущий, последующий; и прочие.

В 2007 г. Нобелевская премия по экономике вручена Лео (Леониду) Гурвицу, Роджеру Майерсону и Эрику Маскину за «основополагающий вклад в теорию экономических механизмов» [7]. Формулировка механизма, разработанная Л. Гурвицем, описывает эту дефиницию как взаимодействие субъекта и центра, которое состоит из трех стадий: каждый субъект, в частности, отсылает центру извещение mi; центр, получая все извещения, высчитывает полагаемый итог: Y = f (m1,…,mn); центр обнародует итог Y и по надобности претворит его в действительность. Термин «взаимодействие» в свою очередь определяется Гегелем так: «Взаимодействие есть поэтому лишь сама причинность; причина не только имеет некоторое действие, но и в действии она как причина соотносится сама с собой» [8].

Один из авторов работы по экономическим механизмам Э. Маскин определяет механизм как институт, процедуру или игру для определения результата. Определение результата есть действие. Неудивительно, что результат будет зависеть от постановки задачи и того, кто именно останавливает свой выбор на определенном механизме (т.е. кто его конструирует). Эта идея пересекается с взглядом проработчиков сложных организационных систем Бурковым В.Н., Ириковом В.А., Кондратьевым В.В., Шереметом А.Д., Сайфулинным Р.С., Балабановым И.Т. и др. В работах этих авторов подразделяется вся совокупность задач, которые возникают при развитии и управлении формированием организационно-экономических систем, на проблемы, напрямую связанные с исследованием изменения свойства самого механизма формирования или развития его некоторых составляющих, и цели вырабатывания организационно-экономического механизма с предупредительно данными размерными показателями и особенностями.

Итак, на одной стороне – фактическая реальность с действующими законами развития общества, например закон стоимости, обобществления труда и производства и другие, а на другой стороне – индивидуальная как сознательно целеполагающее дело. Фактическое (объективность) изображено как механизм работы закономерности развития общества. Индивидуальное (субъективность) является как механизм применения законов социальных. Разные механизмы работы и применения социальных законов

основательно изучены Глезерманом Г.Е. Ученый подчеркивает, что в механизме работы отображается объективное направление действия законов, которое в итоге проторяет себе дорогу, а в механизме применения – целевая направленность деятельности людей, реализовываемая в корреспонденции с запросами объективных законов. Такое функционирование невозможно без их познания [9]. Л. Гурвиц вводит дефиницию механизма и обстоятельства совместности стимулов. Таким образом, мы можем сделать вывод, что при проектировании экономических механизмов надо обязательно иметь их стратегическо-целевую схему с позиции учета таких особенностей, как объективность и субъективность экономических реалий для следования всем условиям совместимости стимулов (incentive compatibility), рис. 1.



- направление действия механизма управления себестоимостью предприятий

- направление обратной связи (отдачи) механизма управления себестоимостью

Рис. 1. Схема финансового механизма управления себестоимостью

К функциям финансовых механизмов на предприятии относят следующие:

- снабжение хозяйствующего субъекта денежными средствами;
- распределительную;
- контрольную.

Все функции связаны между собой.

Отношения распределения на предприятии являют очень интенсивное воздействие на конечные результаты. Распределению подлежит выручка от продажи продукта. Одна доля ее возмещает затраты предприятия, т.е.себестоимость продукта, другая – есть ее прибыль. Прибыль, в свою очередь, распределяется между хозяйствующими субъектами и государством (бюджетом).

Финансовый механизм этих взаимоотношений прежде всего охватывает:

- взаимозависимость заработной платы от сбыта произведенного продукта и поступления за него оплат,
- экономии от понижения себестоимости продукта;
- эффективное управление предприятием;
- рациональность и логичность нормативов при распределении величины прибыли между хозяйствующими субъектами и государством;
- оправданность поощрения на экономическое стимулирование;
- эффективное применение средств на модернизацию, реконструкцию.

Факторы и механизмы, коррелирующие снижение затрат, являют интеграцию частных причин (условий), предусматривающих изменение обстоятельств производства по направлению их действия на производственные процессы с назначением их снижения. Механизмы связаны с уменьшением затрат на производство продукта по всем видам используемых ресурсов (по статьям и элементам затрат). Снижение затрат на продукцию и увеличение эффективности управления себестоимостью предприятию требуется, для того чтобы:

- увеличить прибыли от реализации продукта, для развития производства,
- для стимулирования работников, выплаты большего дохода (дивиденды) собственникам и решения социальных задач;
- для повышения конкурентоспособности производимого продукта за счет потенциального снижения продажной цены по сопоставлению с конкурентами;
- расширения или развития производства нового продукта и внедрения прогрессивных технологий.

Сокращение затрат на производство выступает единством двух сторон: экономических отношений и факторов производства. Важнейшими направлениями сокращения затрат в производства являются следующие действия и механизмы:

- развитие технического прогресса;
- совершенствование менеджмента производства;
- применение эффективности в производстве, новое: сырье, материалы, машины и оборудование, технологические процессы.

Сокращение затрат на производство зависит от некоторых групп факторов:

- технологических;
- организационных;
- экономических.

Технологические факторы скоординированы с техникой и технологическими этапами производства [10]. Они предназначены:

- для повышения прогрессии и качественных характеристик продукции, работ, услуг;
- применения актуального и более производительного техники и оборудования (машин и механизмов);
- повышения уровня механизации и автоматизации производства;
- применения ресурсо- и энергосберегающих технологий;
- повышения степени энергетической и технической вооруженности труда;
- форсирования введения инновационной техники и инструментов;
- применения эффективных высокотехнологичных материалов.

Организационные факторы связаны с менеджментом и предназначены, чтобы:

- повысить уровень концентрации, специализации;
- сократить длительность производственного цикла предприятия;
- обеспечить ритмичность производства, условия рационального труда;
- сократить и полностью ликвидировать производственный брак, простои оснащения и рабочих;
- повысить квалификацию работников и отбор кадров.

Экономические факторы заключаются в увеличении степени управления и приемов хозяйствования [11]. Применяются, когда в плане менеджмента нужно:

- совершенствовать производственную структуру предприятия;
- повысить уровень плановой, учетно-контрольной и аналитической работ;
- улучшить социальные условия жизни работников;
- повысить культуру производства и состояние производственной эстетики;
- повысить компетентность и профессионализм менеджеров предприятия.

Все факторы, которые влияют на степень уменьшения затрат, можно разделить по величине их воздействия:

- общегосударственные;
- внутриотраслевые;
- внутрипроизводственные.

Общегосударственные увязаны с политикой государства в сфере экономических взаимоотношений. Внутриотраслевые факторы в ситуациях реформирования экономики выступают как процессы по совершенствованию нормативного регулирования цен на продукцию и в сфере планирования деятельности производства, принятия ценовой и тарифной, трудовой (отраслевой) конвенции, регулирующей отдельные виды затрат. Проблемы по специализации и кооперированию находят решение сами предприятия.

Внутрипроизводственные факторы соединены с совершенствованием применения всех существующих у

предприятия материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов. Эти ресурсы могут быть как зависимыми так и независимыми от деятельности предприятия.

Вместе с группами перечисленных факторов по основанию применения делятся на перспективные и текущие и по выявлению – явные и тайные.

Классификация факторов, которые определяют экономическую эффективность управления себестоимостью и ключевые показатели сокращения затрат на продукцию, есть основа классифицирования резервов производства как экономических механизмов. Резервы в данном случае экономические механизмы неиспользованных возможностей снижения затрат при заданной величине положения производства и экономических взаимоотношений. Ликвидация различных потерь и иррациональных затрат – вектор применения резервов производства. На предприятиях машиностроения значительна доля незавершенного производства. На производстве, применяющем значительное количество инструментария, приспособлений, лабораторных приборов, – большая доля малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

Как главный рычаг повышения эффективности производства целесообразно применять ускорение научно-технического прогресса и использование достижений науки и техники.

На итоговые результаты деятельности предприятия по выпуску продукции резервы воздействуют, изменяя характер производства в переходе от экстенсивного подхода к интенсивному. Механизмы сокращения затрат действуют на резервы, снабжая при этом повышение объема выпуска продукции, улучшение качественных характеристик, совершенствование структуры и перечня изделий. Резервы создадут условия для повышения прибыльности предприятия, повысят уровень его рентабельности и укрепят финансовое положение. Действие резервов как экономических механизмов обусловливается различными факторами производства, экономики и организации.

Вывод. В целом финансовый механизм предприятий – это организованное управление финансовыми потоками предприятия, предназначенное для систематизации согласованности финансовых отношений и фондов денежных средств для цели эффективного их влияния на конечную результативность производства, может устанавливаться государством посредством требований экономических законов.

Финансовый механизм предприятий обязан содействовать максимально совершенному и эффективному осуществлению финансами своих функций и их согласованности. Главным образом, при помощи механизма управления финансами предприятий добиваются обеспеченности их необходимыми денежными средствами.

Литература

1. Шипунова О.В. Понятие и структура экономического механизма предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Economics/63511.doc.htm).

2. Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики. Под ред. Ивантера В.В., Комкова Н.И. – М.: МАКС Пресс, 2007. С. 288–289.

3. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с фр.; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой. – М.: Прогресс; Универс, 1993. 92 с.

4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 495 с.

5. Курилов К.Ю., Курилова А.А. Определение приоритетных направлений развития и ключевых показателей оценки эффективности механизма управления затратами предприятий автомобилестроительной отрасли с помощью метода кластерного анализа // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 38. С. 13–24.

6. Москаленко В.П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии. – М.: Машиностроение, 1982. – 144 с.

7. Mechanism Design Theory. Электронный ресурс (режим доступа http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2007/ecoadv07.pdf).

8. Наука логики. Г.В.Ф. Гегель Наука логики. – СПб., 1997. Электронный ресурс. Режим доступа URL: http://www.philosophy.ru/library/hegel/logic.txt.

9. Глезерман Г.Е. Исторический материализм и развитие социалистического общества, 2-е изд. – М., 1973, гл.

10. Широбоков В.Г. Формирование себестоимости и доходов в системе управленческого учета/ В.Г. Широбоков. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2000. № 7. С. 25–27. С.13.

11. Ялялиева Т.В., Терешина В.В. Предикативные модели анализа для целей финансового контроля // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2011. № 2. С. 93–103.

Финансовые индикаторы сбалансированного функционирования организаций малого бизнеса

В. Диденко,
к. э. н., доцент кафедры денежно-кредитных отношений и монетарной политики,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Н. Морозко,
д. э. н., профессор кафедры финансового менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Для финансово устойчивого развития малому предпринимательству требуется не только поддержка со стороны государства и коммерческих банков, но и необходимость использовать сбалансированную финансовую политику в решении задач. Сбалансированный подход рассматривается как инструмент определения долгосрочных целей и механизмов их достижения, трансформации целей организации в конкретные задачи и показатели, увязки показателей с внутренними характеристиками бизнес-процессов. В работе приводится алгоритм расчета индикаторов сбалансированной финансовой политики малой организации.

Ключевые слова: **малый бизнес, ключевые показатели, финансовая политика, управление стоимостью, сбалансированное функционирование.**

Financial indicators of the balanced functioning of small businesses

V. Didenko,
Cand. Econ. Sci., Senior Lecturer,
Financial University under the Government of Russian Federation,
N. Morozko,
Doctor of Economics, Professor,
Financial University under the Government of Russian Federation

For the financial stability ofs mall business requires not only the support of the state and commercial banks, but also the need to use a balanced financial policyin solving the problems. A balanced approach is considered as a tool to determine the long-term objectives and mechanisms to achieve them, the transformation of the organization's objectives into specific targets and indicators, linking the actual performance with the internal characteristics of business processes. The paper presents the algorithm for calculating the indicators of the financial condition of a small organization.

Keywords: **small business, key performance indicators, fiscal policy, cost management, balanced functioning.**

Для результативного функционирования современной структуры экономики в масштабах России необходимо 8–10 млн малых организаций, в настоящее время фактически насчитывается около 2 млн организаций [11, с. 19]. Это означает, что малое предпринимательство в России как особый сектор рыночной экономики окончательно не сформировано и его потенциал не используется в полном объеме.

Деятельность малых фирм является важным фактором повышения гибкости экономики страны в целом.

Значение малого бизнеса для развитой экономики проявляется в следующем:

– высокая приспособляемость и гибкость малого бизнеса положительно отражаются на развитии экономики страны;

– организации малого бизнеса динамично осваивают рыночные ниши;

– для таких организаций свойственна высокая степень инновационной активности;

– существенная социальная значимость малого бизнеса, заключающаяся в формировании большого числа рабочих мест и снижении безработицы.

Развитие малого бизнеса в России, несмотря на все проблемы с организацией интенсивной поддержки со стороны государства, носит позитивный характер. К началу 2015 г. в России было зарегистрировано 2050,2 тыс. малых организаций, что на 2,1% больше, чем годом ранее. Следует отметить, что вместе с тем число закрывших бизнес в 2014 г. было в два раза больше по сравнению с предыдущим годом. Это связано с высокими ставками по кредитам, высокой налоговой нагрузкой, которая превышает показатели развитых стран, бюрократическими трудностями.

Совокупная средняя эффективная налоговая ставка на бизнес в России составляет более 49,1%, что значительно превышает уровень налогового бремени в странах Европейского союза (41,6%) и в целом в мировой экономике (40,9%)[1], по оценке экспертов «PayingTaxes».

Для впервые зарегистрированных малых организаций с 2015 г. введены налоговые каникулы, причем решение о введении налоговых каникул передано на уровень субъектов РФ и распространяется прежде всего на производственные и инновационные компании.

В Московском регионе предусматриваются налоговые каникулы для организаций, работающих в производственной, социальной и научной сферах – всего более 40 видов деятельности.

Основными современными особенностями и тенденциями развития малого бизнеса в России являются:

– за период с 1998 по 2014 г. организации малого бизнеса России обладали темпами роста, превышающими общеэкономические показатели. Инвестиционная активность в секторе малого бизнеса в три раза больше ежегодных темпов роста инвестиций в основные фонды по экономике в целом. Удельный вес прибыльных малых организаций в обрабатывающих производствах, в производстве и распределении электроэнергии, оптовой и розничной торговле, транспорте и связи выше, чем в крупных и средних организациях тех же видов экономической деятельности;

– значительны межрегиональные различия в уровне развития малого предпринимательства. Наиболее развит малый бизнес в Центральном и Северо-Западном федеральных округах России со сравнительно высокими доходами населения и поддержкой региональных властей в организации малого предпринимательства, располагающими крупными городскими агломерациями. При сравнении видов экономической деятельности малого предпринимательства России с развитыми странами видно, что в нашей стране выше в 2 раза доля занятых в торговле и ниже: в 2 раза – в сфере услуг; в 5 раз в сфере науки и информационных технологий, в 5 раз – в здравоохранении и сфере социальных услуг. При этом удельный вес промышленности имеет тенденцию к уменьшению, а операций с недвижимостью – росту. Подобная структура деятельности определена в основном относительно быстрой окупаемостью вложенных средств и учетом потребительского спроса.

На стратегическое развитие малого предпринимательства влияет множество факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность (табл. 1).

1 Официальный сайт PWC//http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/download.jhtml

Таблица 1

Распределение малых организаций по оценке факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность[2]

(в процентах от общего числа организаций)

	2010	2011	2012	2013
Недостаточный спрос на продукцию	24	22	22	24
Недостаток собственных финансовых средств	58	54	59	49
Высокий процент коммерческого кредита	27	29	29	28
Сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов	15	17	17	14
Инвестиционные риски	10	11	11	11
Неудовлетворительное состояние технической базы	7	7	9	7
Низкая прибыльность инвестиций в основной капитал	7	8	9	9
Неопределенность экономической ситуации в стране	26	28	25	24
Несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы	6	8	6	7

2 Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ Росстат. – М., 2014. С. 37.

Малые организации не являются уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной компании, а представляют собой особую социально-экономическую модель со специфическими чертами и законами развития.

Исследования института стратегического анализа свидетельствуют о том, что около 78% малых организаций нуждаются в финансовой поддержке со стороны федеральных, региональных, местных органов, около 85% – в предоставлении налоговых льгот, и 58% – в получении льготных кредитов для осуществления конкретных проектов[3] .

В России на 2015 год предусмотрена реализация различных программ государственной поддержки малого бизнеса в форме[4] :

– денежных субсидий;

– льготного лизинга;

– бизнес-инкубаторов;

– льготного или бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское или юридическое обслуживание)

– льготного участия в выставках и ярмарках;

– грантов.

На основе проведенного анализа сложившейся в стране предпринимательской среды можно выделить следующие причины, тормозящие развитие малого предпринимательства в России[5] :

1. Сложная финансово-экономическая обстановка, спад производства, высокий уровень инфляции и ставок ссудного процента.

2. Незначительная государственная поддержка предпринимательства.

3. Отсутствие стратегического подхода к развитию. Горизонт планирования в большинстве организаций малого бизнеса ограничивается рамками одного года.

4. Недостаточно обоснованные экономические расчеты бизнес-процессов как взаимосвязанных действий, направленных на создание определенного товара или услуги для потребителей. Не производятся расчеты доходности операционных и поддерживающих бизнес-процессов.

Важно отметить, что для организации финансово-кредитного содействия малому предпsринимательству требуются усилия не только со стороны государства (уменьшение налоговой нагрузки, дотации, субсидии), коммерческих банков (понижение процентных ставок, снижение сроков рассмотрения заявок по кредитам, льготное кредитование, упрощение процедуры кредитования), но и усилия со стороны самих предпринимателей (рациональная организация финансовой деятельности).

Управление ростом малых организаций требует сбалансированности целей организации в объемах продаж, эффективности деятельности и рационального использования финансовых ресурсов. По данным опроса руководителей малых организаций, проведенного Росстатом[6] , определены факторы, ограничивающие рост производства в малых организациях (табл. 2).

Кризисные условия являются стимулом для использования стратегического управления российскими организациями малого бизнеса. При этом возникает объективная необходимость сместить акценты в управлении с текущего учета и контроля на финансовое планирование и прогнозирование в малых организациях. В таких условиях нужно особенно четко формулировать цели и выбирать индикаторы, которые наилучшим образом отражают эффективность стратегических решений. Стратегический подход рассматривается как инструмент опр еделения долгосрочных целей и механизмов их достижения, трансформации целей организации в конкретные задачи и показатели, увязки показателей с внутренними характеристиками бизнес-процессов. Сбалансированное функционирование организаций малого бизнеса основывается на взаимосвязи стратегических планов с текущим и оперативным планами.

Переориентация с тактических целей и задач на стратегические приоритеты осуществляется на основе сбалансированной финансовой политики малой организации. В отличие от крупных компаний, для оценки эффективности финансовой политики малой организации может быть использован ограниченный круг финансовых индикаторов. В крупных компаниях применяется расширенный объем финансовых индикаторов сбалансированного функционирования: модель рыночной добавленной стоимости (MVA); модель добавленной стоимости потока денежных средств (cash Value Added – CVA); модель добавленной стоимости акционерного капитала (shareholders Value Added – SVA); модель доходности инвестиций на основе потока денежных средств (cashflowreturnoninvestment – CFROI). В оценке эффективности функционирования крупных организаций используются также различные финансовые мультипликаторы: P/E, P/S, M/B, EV/EBITDA, EV/S.

В организациях малого бизнеса необходимо использовать минимальное количество индикаторов сбалансированной финансовой политики, адекватных упрощенной системе управления в малых организациях (табл. 3).

По каждому индикатору приводится обоснование целевого значения в зависимости от вида экономической деятельности малой организации, которое необходимо достичь, чтобы соответствовать требованиям собственников и контрагентов. Каждая малая организация составляет индивидуальные требования к таким индикаторам (табл. 4).

Финансовые индикаторы отражают и измеряют ключевые рычаги бизнес-стоимости. Соответственно оценка финансовых индикаторов производится с позиции того, насколько успешно они перемещают организацию в направлении достижения планируемых финансовых целей в условиях риска и неопределенности внутренней и внешней среды. Финансовые индикаторы сбалансированного функционирования малых организаций – это показатели деятельности, которые помогают организации в достижении стратегических целей. Сбалансированное стратегическое управление организациями малого бизнеса

3 Федеральный портал Проблемы экономики России//http://protown.ru/information/hide/6592.html

4 http://ip-nalog.ru/gospodderzhka.html

5 Аналитический центр ОАО «МСП БАНК», октябрь, 2015 г.

6 Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ Росстат. – М., 2014. С. 67.

Таблица 2

Оценка основных факторов, ограничивающих рост производства в малых организациях

(по данным опроса руководителей малых организаций, в процентах от числа обследованных организаций)

Факторы	2010				2011				2012				2013		
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал	II квартал	III квартал
Недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке	55	49	42	44	46	41	35	36	38	31	29	32	31	48	48
Недостаточный спрос на продукцию на внешнем рынке	7	3	5	3	1	5	5	4	3	6	3	3	4	7	5
Конкурирующий импорт	5	2	4	3	4	7	5	6	6	5	4	5	8	6	6
Высокий уровень налогообложения	43	44	44	43	47	54	49	56	56	51	56	56	54	43	41
Изношенность и отсутствие оборудования	31	36	38	36	36	36	35	40	43	43	42	38	30	36	34
Неопределенность экономической ситуации	48	40	39	37	36	35	33	34	38	39	36	34	36	30	26
Высокий процент коммерческого кредита	26	25	27	27	28	19	25	22	24	25	25	27	25	18	17
Недостаток финансовых средств	55	47	43	51	46	45	43	43	40	39	37	42	40	37	37
Недостаток квалифицированных рабочих	22	22	25	24	21	21	19	19	22	28	26	29	23	17	22
Отсутствие или несовершенство нормативно-правовой базы	5	9	7	10	7	6	6	6	9	7	10	9	9	6	6

Таблица 3

Ключевые индикаторы сбалансированной финансовой политики малой организации

Наименование	Наименование (англ.)	Расчет показателя	Требования к показателю
Эффект финансового рычага	EFL – of the effect of financial leverage	EFL= (ROA – i) (1-t) D/E	Максимизация отдачи на капитал, то есть оценка эффективности использования капитала
Средневзвешенная стоимость капитала	WACC – Weighted Average Cost of Capital	WACC= E/V ke+ D/V kd (1-t)	Эффективность используемого капитала на основе минимизации затрат по его привлечению
Уровень достижимого роста	SGR – Sustainable growth rate	$SGR=\frac{r(N/S)\ (1+D/Eq)}{(A/S)-[r(N/S)\ (1+D/Eq)]}$	Возможности развития малой организации в условиях взаимно согласованных маркетинговых, производственных и финансовых требований
Экономическая добавленная стоимость	EVA – Economic Value Added	EVA=NOPAT-WACC*IC,	Рост благосостояния собственников, капитал обеспечивает норму возврата на вложенный капитал

Таблица 4

Требования к ключевым финансовым показателям

		Показатели	Текущее значение	Целевое значение	Динамика за период
Перспективы	Какие значения финансовых показателей необходимо достичь, чтобы соответствовать требованиям собственников и контрагентов	1.Показатели эффекта финансового рычага	…	…	…
		2. Средневзвешенная стоимость капитала	…	…	…
		3. Уровень достижимого роста	…	…	…
		4. Экономическая добавленная стоимость	…	…	…

позволяет обеспечивать стабильное функционирование в изменяющемся мире.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.
2. Аносова Л.А., Диденко В.Ю., Морозко Н.И. Финансовый менеджмент в малом бизнесе [Текст] / Аносова Л.А., Диденко В.Ю., Морозко Н.И. – М.: «Дашков и К», 2009. – 436 с.
3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] Пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс .— 2-е изд. — М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2012. – 1120 с.
4. Дженсен М. Максимизация стоимости. Теория стейкхолдеров // BusinessEthicsQuarterly. № 12 (2002), с. 235–247.
5. Диденко В.Ю., Морозко Н.И. Оценка эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса [Текст] / Диденко В.Ю., Морозко Н.И. //Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2. С. 94–101.
6. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат. сб./ Росстат. – М., 2014. – 86 с.
7. Морозко Н.И. Обоснование финансовых решений в управлении структурой капитала малых организаций. [Текст] / Морозко Н.И.// Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 162–167.
8. Морозко Н.И. Технологии финансирования деятельности малых организаций [Текст] / Морозко Н.И. – М.: ВГНА Минфина России, 2011. – 319 с.
9. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Управление стоимостью организаций малого бизнеса [Текст] / Морозко Н.И., Диденко В.Ю. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 15. С. 2–10.
10. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей [Текст] : настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
11. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. [Текст] / / – М.: Росстат, 2014. – 191с.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

www.a-mba.ru

реклама

Финансирование инновационной деятельности компании: внутренние ресурсы

Р. Восканян,
к. э. н., доцент кафедры финансового менеджмента,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье определяются источники финансирования инновационной деятельности компании и факторы, негативно влияющие на доступность заемных ресурсов для российских компаний. Рассматриваются внутренние ресурсы компании; особое внимание уделяется амортизации как источнику финансирования инновационной деятельности компании.

Ключевые слова: **амортизация, внутренние ресурсы, инновации, инновационная деятельность, ускоренная амортизация, финансирование.**

Financing company's innovative activity: internal resources

R. Voskanyan,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of Financial Management,
Plekhanov Russian University of Economics

The article determines the sources of financing of innovative activity of the company and factors that adversely affect the availability of borrowed funds for Russian companies. It is deal with the internal resources of the company; specially notes amortization as a source of financing company's innovative activity.

Keywords: **amortization, internal resources, innovation, innovative activity, accelerated amortization, financing.**

Современные российские компании, желающие осуществлять технологическую инновационную деятельность, сталкиваются с рядом проблем. В большинстве своем компании не обладают новыми технологиями, не занимаются их самостоятельной разработкой и предпочитают закупать технологические инновации за рубежом по более конкурентной, чем в России, цене. Подобная ситуация сложилась в том числе из-за проблем в области финансирования инновационной деятельности. Привлечь заемное финансирование на нестандартные направления деятельности компаниям затруднительно, проще получить кредитование на покупку готовой иностранной инновационной технологии, чем на разработку и внедрение собственной. В условиях высокой турбулентности российской экономики финансовые агенты не готовы брать на себя высокие риски и обязательства, связанные с осуществлением и финансированием инновационной деятельности компании.

Представленная на рисунке 1 информация позволяет сделать вывод, что в период с 2013 по 2015 г. недостаток финансовых средств испытывает все большее количество компаний, в том числе из-за высоких процентов по коммерческим кредитам.

Согласно среднесрочному прогнозу экономического развития России Внешэкономбанка, постепенное восстановление банковского кредитования реального сектора ожидается только с 2017 г.[1]

В данных условиях финансовый менеджмент компании, осуществляющей инновационную деятельность, может

1 Прогноз экономического развития России. [Электронный ресурс]. 2016. Режим доступа: http://www.veb.ru/analytics/progn/ (дата обращения: 28.03.2016).

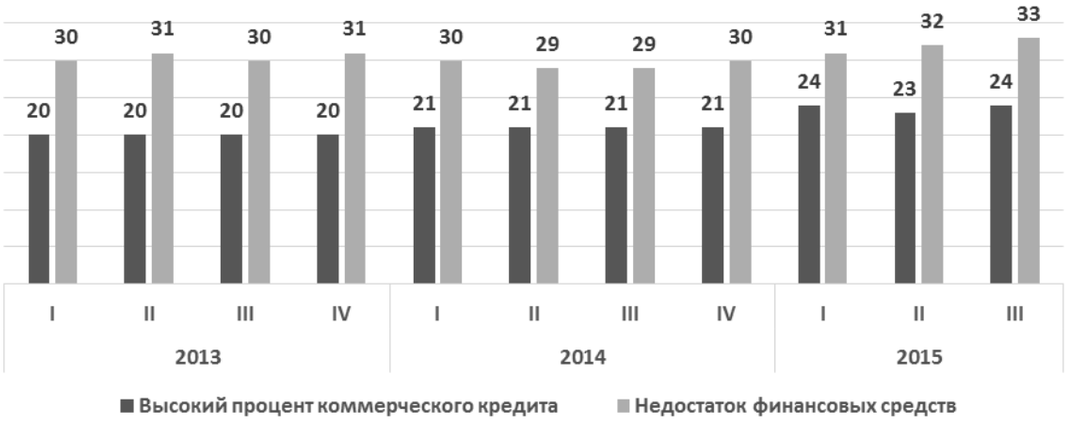


Рис. 1. Факторы, ограничивающие деловую активность компаний, % от числа обследованных компаний
Составлено автором на основе данных Росстата

рассчитывать только на внутренние ресурсы финансирования, т.е. чистую прибыль и накопленные амортизационные отчисления.

Чистая прибыль компании формируется после выплаты обязательных платежей и должна распределяться между собственниками. Собственный капитал легче привлечь, однако он дороже заемного, поскольку не имеет обеспечения. Использование чистой прибыли в целях финансирования инновационной деятельности может оказаться слишком дорогим, так как вознаграждение для собственника должно включать в себя в том числе риски, присущие инновационной деятельности. В исследовании Абдикеева Н.М., Гринёвой Н.В., Кузнецова Н.В. выделяются три основные группы рисков инновационных проектов: финансовые, т.е. связанные с рисками необеспечения инновационного проекта; правовые, т.е. связанные с возможным изменением налогового законодательства, экспортно-импортными ограничениями и рисками неисполнения контрактов; маркетинговые и сбытовые риски, т.е. связанные с неверным выбором целевого сегмента рынка, ошибочной стратегии продаж новой продукции и т.д.[2]

В этой связи для финансового менеджмента компании актуальным источником финансирования инновационной деятельности становится денежное выражение процесса амортизации.

Начислять амортизацию в России стали в XIX в., тогда под амортизацией понимали «сумму, служащую для покрытия уменьшения и даже обесценения стоимости машин, заводский строений и пр.»[3].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что любые нематериальные активы в то время амортизации не подвергались. Однако сейчас нематериальные активы амортизируются и во многом определяют конкурентное преимущество компании на рынке, особенно при осуществлении инновационной деятельности.

В настоящей статье под амортизацией понимается процесс переноса первоначальной стоимости основных средств и нематериальных активов компании на производимые с их помощью товары, работы и услуги. Тогда амортизационные начисления – это денежные средства, направляемые на последующее восстановление основных средств и нематериальных активов.

Размер амортизационных отчислений определяется ежемесячно и зависит от стоимости амортизированного имущества, срока его полезного использования, метода начисления амортизации, а также возможности использования повышающих или понижающих коэффициентов к норме амортизации, т.е. ускоренной амортизации.

Согласно последним изменениям в Налоговом кодексе Российской Федерации, объектом амортизируемого имущества, введенным в эксплуатацию начиная с 1 января 2016 г., признается имущество со скором использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 руб.[4]

То есть начисление амортизации на нематериальные активы возможно, в том числе когда может быть достоверно определена фактическая (первоначальная) стоимость объекта, представляющая собой сумму, равную величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченной или начисленной компанией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях[5].

Следует заметить, что расходы по займам и кредитам в стоимость нематериальных активов не включаются, если актив не является инвестиционным.

Для компании, осуществляющей инновационную деятельность, не является затруднительным определить срок полезного использования нематериального актива, поскольку инновационные компании приобретают, к примеру,

2 Абдикеев Н.М., Гринёва Н.В., Кузнецов Н.В. Методы и модели финансового обеспечения инновационных предприятий с учетом инвестиционных рисков / Н.М. Абдикеев, Н.В. Гринёва, Н.В. Кузнецов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 23 (161). С. 8–17.

3 Соколов В.Я. История учета амортизации в дореволюционной России / В.Я. Соколов // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 3 (165). С. 119.

4 Федеральный закон № 150-ФЗ от 08.06.2015 (с изм. от 15.02.2016) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)».

5 Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)».

Таблица 1

Характеристика основных фондов компаний в России, 2010–2014 гг., %

	2010	2011	2012	2013	2014
Степень износа основных фондов	45,7	46,3	45,9	46,3	47,9
Удельный вес полностью изношенных основных фондов	13,5	14,4	14,0	14,6	14,9

Составлено автором на основе данных Росстата

охранные документы на определенный срок, а количество товаров, работ и услуг, предоставляемых рынку посредством нематериальных активов, также ограничено. В связи с этим компании вынуждены непрерывно обновлять нематериальные активы, чтобы обеспечить активизацию и коммерциализацию инновационной деятельности.

При наличии у компании нематериальных активов, срок полезного использования которых определить невозможно, необходимо ежегодно рассматривать факторы, влияющие на возможность надежной оценки срока полезного использования данного актива. После окончания влияния вышеобозначенных факторов на оценку срока полезного использования нематериального актива срок подлежит уточнению.

Усиление роли нематериальных активов в деятельности компании подтверждается и статистикой: в 1978 г. средний объем нематериальных активов составлял 4% от всех активов компании, к 1998 г. данный показатель возрос до 72%, а в настоящее время составляет уже 75–85%[6].

С целью обеспечения конкурентного преимущества и улучшения финансовых показателей компаниям необходимо инвестировать в инновационную деятельность для своевременного обновления материально-технической базы производства.

Характеристика основных фондов российских компаний отражает непрерывное увеличение степени их износа, а также объем полностью изношенных основных фондов. Негативная экономическая конъюнктура в 2015 г. позволяет спрогнозировать дальнейшее увеличение рассматриваемых показателей в краткосрочной перспективе.

Доступность инвестиций, направленных на инновационную деятельность, зависит от ряда факторов, к примеру, от вышеобозначенной рыночной конъюнктуры, природы нематериальных активов, их потенциала и жизненного цикла. Ввиду этого ряд ученых полагает, что основным ресурсом, привлекаемым из собственных средств компании для финансирования инновационной деятельности, являются амортизационные отчисления[7].

Инновационная деятельность характеризуется высоким уровнем морального износа активов компании по отношению к физическому износу. Это выражается в скором наступлении момента времени, когда тот или иной актив компании уже нецелесообразно использовать в силу появления на рынке более конкурентоспособного аналога, в то время как физический износ актива еще не наступил. В данных условиях компании, осуществляющей инновационную деятельность, следует использовать ускоренную амортизацию.

Ускоренная амортизация позволяет переносить большую часть первоначальной стоимости активов компании на производимые с их помощью товары, работы и услуги в первые годы эксплуатации. Отмечается, что основное отличие ускоренной амортизации от обычной связано с внедрением в хозяйственную практику более коротких сроков обновления основных фондов по отношению к их техническим эксплуатационным нормативам[8].

Таким образом, основной целью формирования фонда амортизационных отчислений компании является своевременное обновление основных фондов. Использование данного внутреннего ресурса позволяет повысить эффективность инновационной деятельности компании посредством обеспечения стабильного финансирования, направленного на приобретение как новых технологий и оборудования, так и на приобретение нематериальных активов, представляющих собой основу успешной инновационной деятельности компании.

Литература

1. Федеральный закон № 150-ФЗ от 08.06.2015 (с изм. от 15.02.2016) .
2. Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)».
3. Абдикеев Н.М., Гринёва Н.В., Кузнецов Н.В. Методы и модели финансового обеспечения инновационных предприятий с учетом инвестиционных рисков / Н.М. Абдикеев, Н.В. Гринёва, Н.В. Кузнецов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 23 (161). С. 8–17.
4. Соколов В.Я. История учета амортизации в дореволюционной России / Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2015. № 3 (165). С. 119.
5. Соколов М.М. О насущной проблеме более активного использования ускоренной амортизации в развитии экономики России / М.М. Соколов // Мир перемен. 2013. № 4. С. 38–50.
6. Федорович В.О., Федорович Т.В. Финансирование инноваций при формировании консолидированной группы налогоплательщиков корпорации-холдинга / Сибирская финансовая школа. 2012. № 5 (94). С. 76–82.
7. Ciprian G.G., Valentin R., Madalina G.A., Lucia V.M. From Visible to Hidden Intangible Assets / G.G. Ciprian, R. Valentin, G.A. Madalina, V.M. Lucia // World Conference on Business, Economics and Management. 2012. V. 62. P. 682–688.

6 Ciprian G.G., Valentin R., Madalina G.A., Lucia V.M. From Visible to Hidden Intangible Assets / G.G. Ciprian, R. Valentin, G.A. Madalina, V.M. Lucia // World Conference on Business, Economics and Management. 2012. V. 62. P. 682–688.
7 См.: Федорович В.О., Федорович Т.В. Финансирование инноваций при формировании консолидированной группы налогоплательщиков корпорации-холдинга / В.О. Федорович, Т.В. Федорович // Сибирская финансовая школа. 2012. № 5 (94). С. 76–82.

8 Соколов М.М. О насущной проблеме более активного использования ускоренной амортизации в развитии экономики России / М.М. Соколов // Мир перемен. 2013. № 4. С. 38-50.

Роль финансового капитала образовательных организаций в России

Т. Журавлева,
д. э. н., профессор кафедры экономической теории и управления персоналом,
Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева

Данная статья посвящена исследованию формирования финансового капитала образовательных учреждений за счет различных источников, достаточности его для осуществления образовательной деятельности и оказания качественных образовательных услуг в России.

Ключевые слова: образовательные организации, образовательные услуги, финансовый капитал, человеческий капитал, нормативы финансирования, государственное (муниципальное) задание, предпринимательская деятельность, платные услуги, эндаумент-фонды.

The role of financial capital educational organizations in Russia

T. Zhuravleva,
Doctor of economics, the professor,
The professor of faculty «The economic theory and human resource management»

This article is devoted to research of formation of the financial capital of educational institutions at the expense of various sources, his sufficiency for implementation of educational activity and rendering high-quality educational services in Russia.

Keywords: educational organizations, educational services, financial capital, human capital, standards of financing, state (municipal) task, business activity, paid services, endaument-funds.

Капитал – это фундаментальная экономическая база для создания и развития субъектов экономики в материальных и нематериальных формах, инвестированных в формирование активов.

Основой организации финансов субъектов экономики в различных сферах является наличие финансового капитала в объеме, необходимом для осуществления законодательно установленных видов деятельности, которые обозначены в уставе организаций.

Образовательная деятельность является важнейшим инфраструктурным элементом экономики государства, обеспечивая различные отрасли квалифицированными кадрами и содействуя развитию как материального производства, так и сферы услуг.

Согласно Концепции социально-экономического развития России на период до 2020 г. «...целью социальной политики является последовательное повышение уровня жизни населения и снижения социального неравенства, обеспечение всеобщей доступности основных социальных благ, прежде всего качественного образования, медицинского и социального обслуживания…» [1]

Первостепенная роль в сфере образования отводится высшим учебным заведениям, которые выполняют две важнейшие функции:

– развитие личности (в широком смысле, включая и социализацию личности, и ее духовное и нравственное развитие)

– экономическую функцию государства (воспроизводство квалифицированной рабочей силы).

Взаимосвязь этих функций выступает как необходимая предпосылка общественного прогресса. Это обусловливает отличительные особенности формирования финансового капитала образовательных учреждений.

Осуществляемая реформа высшего образования в Российской Федерации направлена на достижение удовлетворения интересов обучающихся и соответствие запросам рыночной экономики в квалифицированных специалистах и реализуется в рамках полномасштабной бюджетной реформы, предусматривающей кардинальные преобразования в области управления финансами государственных (муниципальных) учреждений, оказывающих социальные услуги, в том числе образовательные.

Модернизация финансового обеспечения деятельности высших учебных заведений – это один из важнейших и острых процессов трансформационной экономики России. Система бюджетного финансирования образовательных учреждений высшего профессионального образования переживает кардинальные изменения в результате преобразования государственных (муниципальных) образовательных учреждений в новые типы казенных, бюджетных и автономных учреждений. В связи с этим государство предоставляет вузам значительно больше самостоятельности в ведении их финансово-хозяйственной деятельности и в распоряжении заработанными средствами.

Опыт развитых стран подтверждает, что результаты экономического развития государства зависят от успешности реализации социальных функций государства, в т.ч. по предоставлению образовательных услуг, роста человеческого потенциала, что позволяет обеспечить переход к экономике инновационного типа и технологическую модернизацию в экономике России.

Изменившиеся условия функционирования учреждений в сфере образования требуют глубокого исследования формирования их финансового капитала и оценки его влияния на результаты деятельности учреждений, а также уточнения его роли в процессе решения проблемы повышения эффективности образовательной деятельности.

Расцвет Гонконга, Сингапура, Южной Кореи и ряда других стран дает основание подтвердить, что основой эффективной стратегии экономического развития этих государств стали инвестиции в образование, способствующие формированию конкурентоспособного человеческого капитала. Значение качества образования для обеспечения экономического роста, конкурентоспособности страны на мировом уровне и достижения благосостояния общества подтверждают слова администратора ПРООН Марка Маллока Брауна, утверждающего, что «образование больше не является фундаментом, на котором страна строит свой успех в конкурентной борьбе, а становится успехом». [2]

Образование становится приоритетным фактором развития человечества. По оценкам Всемирного банка, физический капитал в современной экономике формирует 16% общего объема богатства каждой страны, природный – 20%, а человеческий капитал – гораздо больше – на уровне 64%. [3]

Несмотря на увеличение выделенных средств из бюджета Российской Федерации в абсолютных суммах на образование, этих средств явно недостаточно, что приводит к значительному недофинансированию в относительных показателях. Это отражается в содержании и качестве предоставляемых образовательных услуг, значительном сокращении учебных заведений и преподавательского состава. Кроме того, учитывая переход к новым уровням образования в соответствии с законом «Об образовании в РФ», определены уровни общего образования (дошкольное, начальное общее, основное общее, среднее общее) и профессиональное образование (среднее профессиональное; высшее образование – бакалавриат; высшее образование – специалитет, магистратура; высшее образование – подготовка кадров высшей квалификации). Введение такой многоступенчатой образовательной системы требует дополнительных финансовых вложений со стороны государства.

В соответствии с главой 13 статьи 99 Федерального закона «Об образовании в РФ» финансовое обеспечение оказания услуг в сфере образования в Российской Федерации осуществляется в соответствии с правилами, регламентированными установленным законодательством, а также с учетом ряда особенностей. [4]

Финансирование образовательных организаций и формирование их финансового капитала может осуществляться в двух основных формах – целевое финансирование (в виде субсидий) и доходы от предпринимательской деятельности.

Одним из основных принципов целевого финансирования образовательных услуг в России является применение нормативов затрат по каждому уровню образования и в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами, а также с учетом форм обучения. Применяемые нормативы формируются в зависимости от затрат на оплату труда педагогических работников с учетом обеспечения уровня средней заработной платы педагогических работников за выполняемую ими учебную и другие виды работ.

Бюджетные учреждения, являясь некоммерческими организациями, созданными для оказания услуг в сфере образования, обязаны исполнять государственное (муниципальное) задание. В этом случае финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания осуществляется путем предоставления бюджетным учреждениям субсидий. Направления расходования таких субсидий определяются самостоятельно образовательными учреждениями. Так, например, в 2015 году на бюджетные места российских вузов было зачислено 324 тыс. студентов, что определяет суммы выделяемых субсидий российским вузам, осуществляющим подготовку студентов. [5]

Согласно принятой Национальной доктрине образования в Российской Федерации в реформировании финансирования системы образования предусматривается три этапа, сводимые к увеличению объемов финансирования:

– на 1-м этапе (2000–2003) – объем финансирования системы образования – предусмотрен на уровне не ниже 7% от ВВП (6% за счет бюджетов всех уровней и 1% за счет федерального бюджета).

– на 2-м этапе (2004–2010) – не ниже 8% ВВП, (не менее 6,5% ВВП за счет бюджетов всех уровней и не менее

1,2% ВВП за счет средств федерального бюджета РФ);

– на 3-м этапе (2011–2025) – не ниже 10% к ВВП (не менее 8% от ВВП за счет бюджетов всех уровней и не менее 1,5% ВВП за счет средств федерального бюджета РФ). [6]

Давая оценку расходования средств консолидированного бюджета РФ на образование в 2005–2014 гг., можно сделать следующие выводы (таблица 1):

– в абсолютных значениях выделение сумм на образование увеличилось на 2235,5 млрд руб. в 2014 г. к 2005 г., или в 3,79 раза;

– удельный вес затрат на образование в расходах консолидированного бюджета РФ варьирует в пределах 11% с тенденцией постепенного снижения в 2014 г. до 11,0%;

– относительно ВВП расходы на образование в исследуемый период составляли от 3,71 (2005 г.) до 4,36% (2013 г.) со снижением в 2014 г. до 4,25%.

Таким образом, финансирование образования в России осуществляется на низком уровне, не выполняя поставленных задач согласно Национальной доктрине образования в Российской Федерации.

В свете происходящих реформ в сфере образования выделяемых средств явно недостаточно для поддержания нормального уровня финансирования отрасли в сопоставлении с уровнем развитых стран. Так, аналогичный уровень финансирования образования на уровне 4,2% ВВП поддерживают Бразилия и Чили; 6,4% – Финляндия; 7,7% – Швеция; 8,5% – Дания; 9,5% – Йемен; 18,7% – Куба. Таким образом, мировая практика развитых стран по финансированию образования требует выделения расходов на эти цели не менее 5–7 % от ВВП.

По уровню финансирования образования Россия заметно отстает от индустриально развитых стран мира. Так, затраты на одного студента в конце 90-х гг. составляли 300 долл. в год, а в США – 18 тыс. долл., т.е. в 60 раз больше, чем в России.

Сопоставляя количество действующих вузов в США и в России, можно отметить тот факт, что в 2001 г. в США функционировало более 4 тыс. вузов с преподавательским составом около 2 млн человек, которые обучали примерно 15 млн студентов. Таким образом, нагрузка на одного преподавателя составляла 7–8 студентов.

В России в связи с проведением реформы образования к концу 2015 г. осталось менее 1,5 тыс. вузов, т.е. на 800 вузов меньше, чем в 2013 г. Значительная часть вузов подверглась реформированию в виде слияний и объединений, а филиалы вузов – закрытию. Нагрузка на преподавателя высшей школы увеличивается с каждым годом и составляет 12 студентов на одного преподавателя. Сопоставление условий обучения и финансирования образовательных услуг позволяет увидеть причины успеха образования в США и в других странах относительно России.

С 2017 г. Правительством РФ предполагается сократить на 100 тысяч мест количество бюджетных мест в вузах. Таким образом, ситуация экономического кризиса, охватившая экономику России, не прерывает осуществляемой оптимизации в сфере образования[1].

В целом можно отметить, что проводимая в России реформа образования сопряжена с сокращением бюджетного финансирования, что отрицательно сказывается как на самой системе российского образования (снижение материально-технического обеспечения учреждений, низкий уровень оплаты преподавательского труда, снижение числа квалифицированных кадров и, соответственно, снижение качества образования), так и на качестве человеческого капитала – главной производительной силы общества. Общепризнанно, что капитальные вложения в человека столь же прибыльны (если не больше), как и инвестиции в любой другой фактор производства.

Все возрастающие вложения в развитие человека, человеческий капитал и социальную сферу в целом – это важнейший императив любого современного общества, включая Российскую Федерацию. [8, С. 155]

Кроме получаемого бюджетного финансирования, образовательные учреждения вправе осуществлять предпринимательскую деятельность в рамках заявленной цели – оказание образовательных услуг, способную приносить доход. [4, ст.101]

Коммерческая плата за предоставление образовательных услуг также формирует реальный финансовый капитал образовательных учреждений.

По данным Министерства образования и науки РФ, около 60% всего контингента российских студентов обучается именно на платной основе. [9, С.45]

В последние годы в связи с кризисными явлениями в экономике плата за обучение в российских вузах возросла на 30–35%, но при этом качество обучения не улучшилось, что можно подтвердить низкими международными

1 http://www.newsru.com/russia/17Dec2015/nafik.html

Таблица 1

Выделение бюджетных средств на сферу образования в 2005–2014 гг. [7,С. 538]

Показатели	Годы					
	2005	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд руб	21609,8	46308,5	55967,2	62176,5	66190,1	71406,4
Расходы консолидированного бюджета РФ, млрд руб	6820,6	17616,7	19994,6	23174,7	25290,9	27611,7
в т.ч. – расходы на образование	801,8	1893,9	2231,8	2558,4	2888,8	3037,3
- в % к расходам консолидированного бюджета РФ	11,76	10,75	11,16	11,04	11,42	11,00
-в % к ВВП	3,71	4,09	3,99	4,11	4,36	4,25

рейтингами российских университетов. Но, несмотря на это, стоимость обучения в крупнейших российских вузах в 2015–2016 гг. сложилась на более высоком уровне, чем в европейских странах: например, в МГУ стоимость обучения составляет от 200 тыс. до 375 тыс. руб.; в Международном институте экономики и финансов ВШЭ (экономика) – 480 тыс. руб.; в Международном институте энергетической политики и дипломатии МГИМО (юриспруденция) – 390 тыс.руб.; в Институте бизнеса и делового администрирования РАНХиГС (международные отношения) – 347 тыс.руб.; в Финансовом университете при Правительстве РФ – от 210 тыс. руб. (социология, политология) до 370 тыс. руб.(международные финансы).

Кроме того, в вопросах установления платы за обучение присутствует такой подход, как однородность в установлении платы за обучение для резидентов и нерезидентов, притом что в других странах установлена разная оплата для абитуриентов своей страны и иностранцев. В связи с происшедшей девальвацией российской валюты в 2014–2015 гг. подобная ситуация может способствовать «вытеснению» российских студентов из вузов, т.к. оплата в 200–400 тыс. руб. в год является очень высокой оплатой для граждан России в условиях снижения уровня доходов в сравнении с иностранными гражданами (для них оплата составляет всего 2700–5300 долларов США). Итогом может стать то, что в российских вузах будут учиться иностранцы, а для российских абитуриентов высшее образование станет недоступным, что незамедлительно скажется на квалификации рабочей силы.

Кроме заявленных и широко используемых каналов финансирования, образовательные учреждения могут получать средства из внебюджетных источников в виде членских (вступительных) взносов учредителей, добровольных пожертвований юридических и физических лиц, грантов и других безвозмездных поступлений. Однако, несмотря на имеющиеся возможности, этот источник доходов для образовательных учреждений востребован в очень незначительной степени, поэтому его не стоит рассматривать как имеющий большое значение для финансирования сферы образования. Но в перспективе этот источник финансирования необходимо формировать каждому крупному вузу как некий резервный фонд. В качестве примера можно привести создание эндаумент-фонда (фонда целевого капитала) в ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ». Аналогичным образом за 2007–2010 гг. в России было создано 23 эндаумент-фонда совокупным объемом 1,5 млрд рублей. [10]

Учитывая состояние российского образования и возникшие проблемы с качеством предоставления образовательных услуг и финансированием отрасли, следует отметить, что данная сфера является стратегической сферой для развития страны и обеспечения национальной безопасности, поэтому государство не имеет права устраняться из данного сектора, осуществляя жесткий контроль за качеством образования и формируя его стандарты. [11]

Кроме рассмотренных источников формирования финансового капитала образовательных учреждений, другими формами финансирования могут выступить научно-техническая деятельность образовательных учреждений и последующая реализация ее научных результатов, а также инновационно-производственная деятельность как основа для устойчивого развития вузов. [12]

В качестве примера можно привести опыт Белгородского государственного национального исследовательского университета, который является многопрофильным научно-образовательным комплексом, успешно сочетающим образовательную и научно-производственную деятельность с учетом запросов промышленных предприятий региона по разработке новых инновационных продуктов и технологий и их дальнейшему трансферу в экономику, что, в свою очередь, обеспечивает дополнительное финансирование вуза.

Например, в Белгородском государственном национальном исследовательском университете создана целая инновационная инфраструктура, включающая технопарк «Высокие технологии БелГУ» и 22 малых инновационных предприятия – резидентов технопарка, среди которых: ООО «Геомонитор-БелГУ» (производство высокотехнологичного инновационного продукта – спутниковой системы GPS/ГЛОНАСС), ООО «Матрица-БелГУ» (разработка экспертных систем финансового анализа и бюджетного управления) и другие. [13]

Таким образом, формируя облик квалифицированного специалиста высокого уровня, способного овладеть навыками деятельности в различных сферах и диверсифицировать свои знания на стыке различных специальностей в экономике, следует рассматривать вложения в человека как определенные инвестиции в человеческий капитал и как фактор экономического роста одновременно. Необходимость технологической модернизации в экономике России и переход к инновационности производства требуют обновления подходов к качеству образования и формируют новые тенденции развития образования и многоканального финансирования данной сферы. Среди негативных факторов, препятствующих реализации этих направлений, является сокращение бюджетного финансирования расходов государства на сферу образование и устранение государства с рынка образовательных услуг как одного из наиболее важных игроков, определяющих условия ведения образовательной деятельности.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями). Система Гарант.URL:http://base.garant.ru/194365/#ixzz45aqXnOII

2. Заключительный доклад Всемирного форума по образованию 2000 г. URL:http://unesco.kz/education/cdrom/ssgkz/topic4/dakar_doklad.htm.

3. Сагдеева Л.С. Управление качеством человеческого капитала в условиях инновационного развития региона //

Региональная экономика. 2012. № 3. URL:http://uecs.ru/uecs-39-392012/item/1151-2012-03-20-05-58-23.
4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 02.03.2016) «Об образовании в Российской Федерации»
5. Официальный сайт Министерства образования и науки РФ. URL:http://минобрнауки.РФ/
6. Специализированный образовательный портал «Инновации в образовании» Управление образовательных программ и стандартов высшего и среднего профессионального образования. Законодательные акты Российской Федерации о высшей школе. – http://sinncom.ru/content/reforma/index5.htm
7. Российский статистический ежегодник. 2015. Стат.сб./Росстат. – М., 2015.
8. Журавлева Т.А., Филиппов Р.А. Человеческий капитал: его сохранение и приумножение в России. Материалы VII международной научно-практической конференции «Опыт и проблемы социально-экономических преобразований в условиях трансформации общества: регион, город, предприятие». – Пенза: РИО ПГСХА, 2009. С. 154–157.
9. Ни дать ни взять – почему в России почти не берут кредиты для получения высшего образования? // РБК. 2015. № 5. С. 45–48.
10. Эндаумент-фонды (фонды целевого капитала) государственных и муниципальных образовательных учреждений: организация деятельности, состояние и перспективы развития: практическое руководство /Я.М. Миркин, К.Б. Бахтараева, А.В. Левченко, М.М. Кудинова. – М.: Финансовый университет, 2010. 144 с.
11. Корнилова О.А. Проблемы современного образования и пути их решения // Портал конгресса работников образования, науки, культуры и техники.URL:http://congress-cron.com/
12. Дербенева О.Ю. Инновационно-производственная деятельность как объект управления в условиях реализации стратегии инновационного развития вуза // Университетское управление: практика и анализ. 2015. № 5. URL: http://umj.ru/index.php/pub/inside/1715/
13. Результаты научной и инновационной деятельности НИУ «БелГУ» за 2012 г. URL: bsu.edu.ru›upload/iblock/366/nid-2012.pdf.

АКАДЕМИЯ МБА
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

Опционные модели прогнозирования вероятности банкротства на примере развивающихся рынков капитала

Е. Макеева,
к. э. н., доцент, департамент финансов, факультет экономических наук,
Национальный исследовательский университет “Высшая школа экономики”,
К. Крохалева,
магистр, департамент финансов, факультет экономических наук,
Национальный исследовательский университет “Высшая школа экономики”

Настоящая статья посвящена применению опционных моделей прогнозирования вероятности банкротства компании на развивающихся рынках капитала. В результате недостаточности проведенных исследований в данной области на примере развивающихся стран данная тема остается малоизученной и представляет особый интерес. В статье сделан вывод о том, что рыночные показатели необходимо учитывать при прогнозировании вероятности банкротства компании, однако необходимо включать в модель также и другие показатели, в том числе получаемые на основании данных финансовой отчетности. Таким образом, для более точного оценивания кредитоспособности компании использования только опционных моделей недостаточно.

Ключевые слова: **предсказание банкротства, финансовая неустойчивость, опционные модели, страны БРИКС.**

Option based models of bankruptcy prediction: evidence from emerging capital markets

E. Makeeva,
Candidate of economic sciences, Associate Professor,
National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation,
K. Krokhaleva,
Master, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation

This article is devoted tothe application of option based models of bankruptcy prediction in emerging capital markets. As a result of the lack of research in this area on the example of developing countries this topic is poorly studied and is of particular interest. Previous empirical work on this topic has shown quite contradicting results making the analysis in this area relevant. It is concluded that market indicators should be taken into considerationfor predicting the probability of bankruptcy.However, the other factors such as data obtained on the basis of the financial statements should be included in the model as well. Thus, the application of option based models is not enough for more accurate estimation of the company’s creditworthiness.

Keywords: **default prediction, financial instability, option-pricing models, BRICS countries.**

Введение

В последнее время заметно возрос интерес к моделям прогнозирования банкротства компаний как со стороны различных финансовых институтов, так и в научных кругах. Безусловно, одной из основных причин повышенного интереса к данной теме послужил финансовый кризис, вследствие которого возникла потребность (в основном со стороны банковского сектора) в более точных моделях прогнозирования финансовой состоятельности и платежеспособности компаний.

За последние годы появилось много работ, в которых рассматриваются не только модели, базирующиеся на информации, получаемой из финансовых отчетностей компаний, но и модели, в основе которых лежат рыночные данные. Рыночные данные отражают информацию о восприятии компании инвесторами, при этом, как известно, инвесторы учитывают не только данные из финансовой отчетности компании, но и всю имеющуюся информацию. Именно поэтому в последнее время все большей популярностью при прогнозировании вероятности банкротства компании начинают пользоваться опционные модели, в основе которых лежат рыночные данные о компании. Однако на развивающихся рынках капитала опционные модели используются крайне редко, поэтому исследование на примере компаний из развивающихся стран представляет особый интерес. Кроме того, предшествующие эмпирические работы по данной теме показали достаточно противоречивые результаты, что делает анализ особенно актуальным. Данные факторы обеспечили выбор данной темы для проведения исследования.

Обзор литературы

Модель оценивания вероятности банкротства компании с помощью опционной модели Блэка – Шоулза[1] была впервые предложена Мертоном[2] в 1974 году. Мертон взглянул на акционерный капитал компании как на европейский опцион колл на активы компании. При этом в качестве цены исполнения опциона в модели выступает балансовая стоимость долга компании, погашение которого наступает в определенный момент времени.

При этом согласно модели Мертона если в момент наступления обязательств по погашению долга стоимость активов компании превышает стоимость долга к погашению, то акционерам компании выгоднее выплатить долг. Однако если стоимость активов на момент погашения долга окажется меньше величины долга, подлежащего погашению, то акционеры предпочтут не выплачивать долг, что может привести к банкротству компании.

В модели Мертона рассматривается упрощенная структура капитала, согласно которой у компании есть только один вид долга – это бескупонные облигации, которые необходимо погасить в момент T. Соответственно, стоимость компании формируется из стоимости акционерного капитала E и стоимости долга D. Также в модели предполагается, что компания не выплачивает дивиденды, не платит налоги, а рынки капитала являются совершенными.

Согласно модели Мертона стоимость акционерного капитала в момент времени T, когда наступает момент исполнения обязательств по долгу, может быть представлена в следующей форме:

(1)$E_T=\max(V_T - D, 0)$, (1)

где V_T – рыночная стоимость активов компании.

Рассмотрение стоимости акционерного капитала как европейского опциона колл, где базовым активом являются активы компании, а цена исполнения опциона – это стоимость долга компании, позволяет использовать формулу Блэка – Шоулза для определения вероятности банкротства компании:

(2)$E=VN(d_1) - De^{-rT}N(d_2)$

(3)$d_1=(\ln(V/D)+(r+\sigma^2/2)T)/(\sigma\sqrt{T})$

(4)$d_2= (\ln(V/D)+(r-\sigma^2/2)T)/(\sigma\sqrt{T})= d_1 - \sigma\sqrt{T}$,

где σ представляет собой волатильность стоимости активов компании, N – нормальное распределение, а r – безрисковую процентную ставку.

Показатели рыночной стоимости активов компании и их волатильности являются ненаблюдаемыми, однако данные показатели возможно получить исходя из наблюдаемых данных о рыночной капитализации компании и волатильности доходности акций. Волатильность доходности акций компании может быть связана с волатильностью стоимости активов компании с помощью эластичности, что математически может быть представлено посредством следующего уравнения:

(5)$\sigma_E=\frac{V}{E}\frac{\partial_E}{\partial_V}\sigma V$.

В результате показатели рыночной стоимости активов компании и волатильности доходности активов могут быть получены путем решения системы уравнений с двумя неизвестными.

Таким образом, с помощью модели ценообразования опционов в модели Мертона определяются значения рыночной стоимости активов компании и их волатильности, которые в дальнейшем используются для определения вероятности банкротства компании. Поскольку вероятность того, что стоимость активов компании окажется выше стоимости долга, определяется выражением $N(d_2)$, то вероятность дефолта может быть получена с помощью следующего выражения:

(6)$p_t(T)=1-N(d_2)= N(-d_2)$.

При этом полученная таким образом вероятность банкротства компании является риск-нейтральной (т.е. считается, что отношение инвесторов к риску не влияет на ценообразование опциона), поскольку в модели используется безрисковая ставка r. Если же заменить безрисковую ставку на ожидаемый процент роста стоимости активов компании, то можно получить более близкие к реальности значения вероятности банкротства компании. Таким образом, рекомендуется использовать следующую формулу для определения вероятности банкротства компании:

(7)$p_t(T) =N[- (\ln(V/D)+(\mu-\sigma^2/2)(T-t))/(\sigma\sqrt{(T-t)})]$,

где μ – ожидаемый процент роста стоимости активов

1 Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy, 1973, no. 81, pp. 637–654.

2 Merton R.C. On the pricing of corporate debt: the risk structure of interest rates // Journal of Finance, 1974, no. 29, pp. 449–470.

компании.

Безусловно, модель Мертона строится на целом ряде упрощающих предпосылок, которые послужили основой для дальнейшего совершенствования данной модели. Так некоторые авторы (Black&Cox[3]; Geske[4]; Kim, Ramaswamy&Sundaresan[5]; Leland[6]; Leland&Toft[7]) ослабили предположение о бескупонной природе долга компании и ввели в модель купонные платежи, в результате чего у акционеров согласно модели есть выбор – выплатить размер платежа по купону или не выплатить и обанкротить компанию. Также многие модифицированные модели учитывают выплату дивидендов (Black&Cox[8]; Kim, Ramaswamy&Sundaresan[9]; Hillegeist, Keating, Cram, &Lundstedt[10])) и влияние налогового щита и издержек банкротства (Leland[11]; Leland&Toft[12]). Зачастую в исследованиях по данной теме используется методология Мертона для определения момента наступления банкротства, однако существует и альтернативный вариант, согласно которому дефолт наступает, если из-за недостаточности денежных потоков компания не способна обслуживать долг, т.е. в качестве основного фактора рассматривается недостаток ликвидности (Kim, Ramaswamy&Sundaresan[13]).

Отличительной чертой многих последующих работ (Black&Cox[14]; Leland[15]; Longstaff&Schwartz[16]; Leland&Toft[17]) является введение в модель так называемого порогового значения рыночной стоимости активов компании. Соответственно, когда рыночная стоимость активов компании достигает данное пороговое значение, компания банкротится.

Среди моделей, которые в дальнейшем были разработаны на основе модели Мертона, особое внимание заслуживает модель KMV. Как и в модели Мертона, согласно модели KMV, на первом этапе необходимо определить рыночную стоимость активов компании и волатильность стоимости активов компании. Следующим этапом в модели KMV является расчет так называемого «расстояния до дефолта», рассчитываемого путем деления величины, на которую должна снизиться рыночная стоимость компании для наступления банкротства, на волатильность стоимости активов:

(8)DD =(V-D)/σV, где

V – стоимость активов компании в момент T,

D – точка банкротства,

σ – волатильность стоимости активов компании.

При этом точка банкротства (D) определяется исходя из текущей задолженности компании перед кредиторами и половины долгосрочной задолженности.

Отличительной особенностью модели KMV по сравнению с моделью Мертона является использование исторических данных о банкротствах компаний при определении вероятности дефолта. Авторы модели KMV рассчитали показатели расстояния до банкротства для значительной выборки компаний и доли компаний, которые при каждой определенной величине расстояния до банкротства оказались в состоянии дефолта. Соответственно, вероятность банкротства компании приравнивается к доле компаний, которые обанкротились, имея такое же расстояние до банкротства.

Модель KMV достаточно часто используется в эмпирических работах, и многие исследователи приходят к выводу о высокой прогнозной силе модели (Crosbie&Bohn[18]; Marin&Ponce[19]).

Особое значение имеют работы, в которых авторы не только оценивают прогнозную силу опционной модели прогнозирования вероятности банкротства компании, но и сравнивают ее с прогнозной силой других моделей. Результаты некоторых исследований по данной теме свидетельствуют в пользу моделей, основывающихся на рыночных данных (Hillegeist, Keating, Cram&Lundstedt[20]; Gharghori, Chan&Faff[21]), в то время как в других работах делается вывод о том, что прогнозная сила модели, строящейся исходя из данных финансовой отчетности, не ниже (Reisz&Perlich[22]; Agarwal&Taffler[23]).

Тем не менее в большинстве работ (Campbell, Hilscher&Szilagyi[24]; Das, Hanouna&Sarin[25]; Wu, Gaunt&Gray[26]; Campbell, Hilscher&Szilagyi[27]) авторы при-

3 Black F., Cox J.C. Valuing corporate securities −Some effects of bond indenture provisions // Journal of Finance, no. 1976, 31 (2), pp. 351–367.
4 Geske, R. The valuation of corporate liabilities as compound options // Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1977, no. 12, pp. 541–552.
5 Kim J., Ramaswamy K., Sundaresan S. Does default risk in coupons affect the valuation of corporate bonds? // Financial Management, 1993, no. 22, pp. 117–131.
6 Leland H.E. Corporate debt value, bond covenants, and optimal capital structure // Journal of Finance, 1994, no. 49 (4), pp. 1213–1252.
7 Leland H.E., Toft K.B. Optimal capital structure, endogenous bankruptcy, and the term structure of credit spreads // Journal of Finance, 1996, no. 51 (3), pp. 987–1019.
8 Black F., Cox J.C. Valuing corporate securities −Some effects of bond indenture provisions
9 Kim J., Ramaswamy K., Sundaresan S. Does default risk in coupons affect the valuation of corporate bonds?
10 Hillegeist S.A., Keating E.K., Cram D.P., Lundstedt K.G. Assessing the probability of bankruptcy // Review of Accounting Studies, 2004, no. 9 (1), pp. 5–34.
11 Leland H.E. Corporate debt value, bond covenants, and optimal capital structure.
12 Leland H.E., Toft K.B. Optimal capital structure, endogenous bankruptcy, and the term structure of credit spreads.
13 Kim J., Ramaswamy K., Sundaresan S. Does default risk in coupons affect the valuation of corporate bonds?
14 Black F., Cox J.C. Valuing corporate securities −Some effects of bond indenture provisions.
15 Leland H.E. Corporate debt value, bond covenants, and optimal capital structure.
16 Longstaff F., Schwartz. E. A simple approach to valuing risky fixed and floating rate debt // Journal of Finance, 1995, no. 50, pp. 789–819.
17 Leland H.E., Toft K.B. Optimal capital structure, endogenous bankruptcy, and the term structure of credit spreads.
18 Crosbie P. J., Bohn J.R. Modeling default risk // Moody's KMV Company, 2003, pp. 1-31.
19 Marín J.L.M., Ponce A.T. Structural Models and Default Probability: Application to the Spanish Stock Market // Investment Management and Financial Innovations, 2005, no. 2, pp. 18–29.
20 Hillegeist S.A., Keating E.K., Cram D.P., Lundstedt K.G. Assessing the probability of bankruptcy
21 Gharghori P., Chan H.W.H., Faff R.W. Investigating the performance of alternative default risk models: option-based versus accounting-based approaches // Australian Journal of Management, 2006, no. 31, pp. 207–234.
22 Reisz, A., Perlich, C. A market-based framework for bankruptcy prediction // Journal of Financial Stability, 2004, no. 3 (2), pp. 85-131.
23 Agarwal V., Taffler R. Comparing the performance of market-based and accounting-based bankruptcy prediction models // Journal of Banking & Finance, 2008, no. 32, pp. 1541–1551.
24 Campbell J. Y., Hilscher J., Szilagyi J. In search of distress risk // Journal of Finance, 2008, no. 63, pp. 2899–2939.
25 Das S. R., Hanouna P. E., Sarin A. Accounting-Based Vs. Market-Based Cross-Sectional Models of CDS Spreads // Journal of Banking and Finance, 2009, no. 33 (4), pp. 719–730.
26 Wu Y., Gaunt C., Gray S. A comparison of alternative bankruptcy prediction models // Journal of Contemporary Accounting & Economics, 2010, no. 6, pp. 34–45.
27 Campbell J.Y., Hilscher J., Szilagyi J. Predicting Financial Distress and the Performance of Distressed Stocks // Journal of Investment Management, 2011, no. 9 (2), pp. 14–34.

ходят к выводу, что наилучшей точностью прогноза обладают гибридные модели, учитывающие как финансовые, так и рыночные данные.

Опционные модели достаточно часто используются в исследованиях, направленных на выявление связи между вероятностью банкротства и доходностью собственного капитала. Авторы данных исследований получили противоречивые результаты о направлении влияния вероятности банкротства на доходность акций – в некоторых работах была выявлена положительная связь (Vassalou&Xing)[28], в некоторых отрицательная (Campbell, Hilscher&Szilagyi[29]; Gharghori, Chan&Faff[30]; Campbell, Hilscher&Szilagyi[31]), в то время как в других нелинейная (Garlappi&Yan[32]; Chen&Hill[33]).

Данные факты свидетельствуют о необходимости дальнейшего изучения данного вопроса.

Таким образом, вопрос использования опционных моделей прогнозирования вероятности банкротства компании остается малоизученным и заслуживающим дальнейшего изучения. Многие исследования дали противоречивые результаты, поэтому однозначно судить о возможности использования опционных моделей нельзя. Кроме того, в большинстве проведенных исследований в данной области рассматриваются компании с развитых рынков капитала, при этом зачастую используются данные о компаниях США, в результате чего возникает необходимость рассмотрения вопроса о применении опционных моделей прогнозирования банкротства на развивающихся рынках капитала.

Методология исследования и полученные результаты оценивания прогнозной силы опционной модели

Описание модели

Согласно модели Мертона, стоимость акционерного капитала компании может быть представлена с помощью следующей формулы:

$$(9)\ E=AN(d_1) - Le^{-rT}N(d_2)$$

$$(10)\ d_1=\frac{\ln(\frac{A}{L})+(r+\frac{\sigma^2}{2})T}{(\sigma\sqrt{T})}$$

$$(11)\ d_2=\frac{\ln(\frac{A}{L})+(r-\frac{\sigma^2}{2})T}{(\sigma\sqrt{T})}= d1 - \sigma\sqrt{T},$$

где

E – рыночная капитализация компании;

A – рыночная стоимость активов компании;

L – долг компании, подлежащий погашению в момент T;

r – безрисковая ставка доходности;

σ – волатильность рыночной стоимости активов компании;

N – функция стандартного нормального распределения.

Для целей данного исследования строится прогноз на один год, соответственно, T принимает значение равное 1. Отдельно хотелось бы сосредоточить внимание на определении величины L. В своей работе Crosbie и Bohn[34] проанализировали исторические данные о банкротствах компаний и выяснили, что обычно компания не банкротится, если стоимость ее активов оказывается меньше совокупной задолженности, и большинство таких компаний продолжают существовать и обслуживать свои долги. Это происходит за счет того, что у компании существенная доля задолженности является долгосрочной. В действительности банкротство наступает в случае, если стоимость активов компании окажется ниже суммы краткосрочной задолженности и половины долгосрочной задолженности. Поэтому в рамках данного исследования величина L принимается равной сумме краткосрочной задолженности компании и половины долгосрочной задолженности. Соответственно, если рыночная стоимость активов компании окажется ниже данной величины, то компания обанкротится. Также хотелось бы отметить, что берется балансовая величина задолженности, раскрываемая в финансовых отчетностях компаний.

В качестве ставки безрисковой доходности обычно принимается доходность государственных облигаций соответствующей страны (в рамках данного исследования будет также использоваться доходность десятилетних государственных облигаций соответствующей страны). Про расчет волатильности необходимо отметить, что нужно использовать именно расчет волатильности, измеренный в годовом исчислении.

В модели используются дневные данные о рыночной капитализации компании, рассчитываемой как произведение стоимости акции на количество акций.

Таким образом, значения показателей E, L, r являются наблюдаемыми, однако значения показателей A и σ являются ненаблюдаемыми. В результате мы имеем одно уравнение с двумя неизвестными, что с математической точки зрения приводит к множеству решений. Данная проблема решается с помощью метода итераций, который чаще всего используется на практике при проведении эмпирических исследований на данную тему. Подробнее остановимся на использовании данного метода.

Формулу (9) можно переписать в следующем виде:

$$(12)\ A=[E+Le^{-rT}N(d_2)] / N(d_1)$$

При этом значение T равно 1, как уже было рассмотрено выше.

Как уже было ранее отмечено, нам доступны дневные данные о рыночной капитализации компании, вследствие чего, исходя из доступных данных, можно получить следующую систему уравнений:

$$(13)\ A_t=[E_t + L_t e^{-r}N(d_2)] / N(d_1)$$

$$A_{t-1}=[E_{t-1} + L_{t-1}e^{-r}N(d_2)] / N(d_1)$$

…..

$$A_{t-K}=[E_{t-K} + L_{t-K}e^{-r}N(d_2)] / N(d_1),$$

где K – это соответственно количество дней, за которые существуют рыночные котировки акций компаний.

Система уравнений решается с помощью метода итераций следующим образом:

28 Vassalou, M., Xing, Y. Default risk in equity returns // Journal of Finance, 2004, no. 59 (2), pp. 831–868.
29 Campbell J. Y., Hilscher J., Szilagyi J. In search of distress risk.
30 Gharghori P., Chan H.W.H., Faff R.W. Default risk and equity returns: Australian evidence // Pacific-Basin Finance Journal, 2009, no. 17, pp. 580–593.
31 Campbell J.Y., Hilscher J., Szilagyi J. Predicting Financial Distress and the Performance of Distressed Stocks.
32 Garlappi L., Yan H. Financial distress and the cross-section of equity returns // Journal of Finance, 2011, no. 66, pp. 789–822.
33 Chen J., Hill P. The impact of diverse measures of default risk on UK stock returns // Journal of Banking & Finance, 2013, no. 37, pp. 5118–5131.
34 Crosbie P. J., Bohn J.R. Modeling default risk.

– изначально делается предположение об исходном значении показателя A на каждый день за весь рассматриваемый период, т.е. на каждый день, за который существуют данные о рыночных котировках акций. Наиболее разумным предположением о значении величины A представляется сумма рыночной стоимости акционерного капитала компании и балансовой стоимости ее задолженности. Исходя из полученных значений, можно посчитать величину волатильности стоимости активов компании, которая потребуется для следующей итерации;

– далее полученные на предыдущем этапе значения A и волатильности подставляются в формулу для расчета значений d1 и d2. Соответствующие полученные значения используются в системе (13) для получения следующих значений A и волатильности.

Данная процедура повторяется до тех пор, пока сумма квадратов разниц между значениями A из двух итераций не будет меньше некоторого очень маленького числа. На практике в качестве данного числа берут либо 10-4, либо 10-11. В данном исследовании используется значение 10-11.

Таким образом, с помощью метода итераций находятся значения A и σ. В результате имеется вся необходимая информация для расчета риск-нейтральных значений вероятности дефолта компании. Однако для того, чтобы получить значения фактической вероятности дефолта компании необходимо вместо безрисковой ставки доходности использовать ставку ожидаемого процента роста стоимости активов компании, которая рассчитывается исходя из полученных значений A и берется в годовом исчислении.

В результате итоговое значение вероятности дефолта компании рассчитывается по следующей формуле:

(14)$p(T) = N[-(\ln(A/L)+(\mu-\sigma^2/2)T)/(\sigma\sqrt{T})]$.

В большинстве предшествующих исследований в данной области говорится о преимуществе использования метода модели KMV для расчета вероятности банкротства компании, согласно которой используются исторические данные о банкротствах компании. Однако собрать данную информацию по развивающимся рынкам капитала представляет собой крайне сложную задачу, поэтому в данном исследовании используется, как и в модели Мертона, стандартное нормальное распределение.

Кроме того, в рамках данного исследования проводился анализ посредством использования модели, учитывающей дивидендные выплаты компаний. При этом использовалась методология работы Hillegeist, Keating, Cram, и Lundstedt[35].

Соответственно, с учетом коэффициента дивидендных выплат (δ) модифицируется формула (9):

(15)$E=Ae^{-\delta T}N(d_1) - Le^{-rT}N(d_2) + (1-e^{-\delta T})A$

и, соответственно, расчет d1 и d2 осуществляется по следующим формулам:

(16)$d_1=(\ln(A/L)+(r-\delta+\sigma^2/2)T)/(\sigma\sqrt{T})$

(17)$d_2= (\ln(A/L)+(r-\delta-\sigma^2/2)T)/(\sigma\sqrt{T})= d_1 - \sigma\sqrt{T}$.

35 Hillegeist S.A., Keating E.K., Cram D.P., Lundstedt K.G. Assessing the probability of bankruptcy.

Выражение $Ae^{-\delta T}$ позволяет учесть снижение стоимости активов компании в результате распределения дивидендов акционерам. Однако поскольку дивиденды распределяются в пользу акционеров, то необходимо добавить $(1-e^{-\delta T})A$ в формулу (15).

В результате вероятность банкротства компании в рамках модели, учитывающей дивидендные выплаты, рассчитывается по следующей формуле:

(18)$p(T) = N[-(\ln(A/L)+(\mu-\delta-\sigma^2/2)T)/(\sigma\sqrt{T})]$,

где, как и ранее в модели, безрисковая ставка доходности заменена на ставку ожидаемого процента роста стоимости активов компании.

Для эмпирического расчета вероятности банкротства компании по второй модели также используется метод итераций.

Способы оценивания прогнозной силы опционной модели

Самыми популярными среди исследователей способами оценивания прогнозной силы модели являются коэффициент CAP (cumulative accuracy profiles) и коэффициент ROC (receiver operating characteristics).

Для расчета CAP компании ранжируются исходя из вероятности банкротства, которую предсказала соответствующая модель. Затем для каждой доли высоко-рискованных компаний определяется доля компаний, которые действительно обанкротились. Например, для 10% компаний с наибольшей предсказанной вероятностью банкротства определяется доля компаний от общего числа обанкротившихся компаний, которая попала в эти 10%. Такие расчеты производятся для различных долей компаний, проранжированных исходя из вероятности банкротства согласно модели. Для иллюстрации результатов оценивания с помощью CAP воспользуемся примером, приведенным в работе Li и Miu[36].

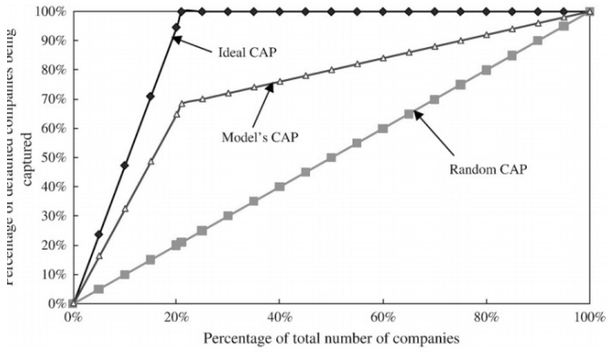


Рис. 1. Иллюстрация результатов, получаемых при использовании коэффициента CAP*

* Источник: Li M.-Y. L., Miu P.

При этом по оси абсцисс откладываются доли компаний исходя из полученных вероятностей банкротства, в то время как по оси ординат откладывается доля компаний из них, которые действительно обанкротились. В результате модель с высокой прогнозной

36 Li M.-Y.L., Miu P. A hybrid bankruptcy prediction model with dynamic loadings on accounting-ratio-based and market-based information: A binary quantile regression approach // Journal of Empirical Finance, 2010, no. 17, pp. 818–833.

силой (совершенная модель), которая предсказала высокую вероятность банкротства для компаний, которые действительно обанкротились, будет на графике иметь крутую линию. Наоборот, если модель проранжировала компании исходя из их вероятности банкротства случайным образом, то на графике такая модель будет представлена в виде линии в 45 градусов.

Математически коэффициент точности рассчитывается путем деления площади фигуры, образованной исходя из рассматриваемой модели прогнозирования банкротства компании, на площадь фигуры, образуемой совершенной моделью. И соответственно, чем выше данный коэффициент, тем выше прогнозная сила модели.

Другим способом оценивания прогнозной силы модели является коэффициент ROC. Данный инструмент анализа во многом схож с коэффициентом CAP, однако он определяется исходя из различных способов определения порогового значения для банкротства. Соответственно, для каждого порогового значения по оси ординат откладывается доля банкротств, которую модель правильно классифицировала как банкротства, в то время как по оси абсцисс откладывается доля необанкротившихся компаний, которую модель некорректно классифицировала как банкротства.

Для иллюстрации применения данного инструмента также воспользуемся примером, приведенным в работе Li и Miu[37] (рисунок 2).

Совершенная модель представлена на графике в виде горизонтальной линии, в то время как модель, которая оценивает вероятность банкротства компании неточно, представлена в виде линии в 45 градусов.

В результате коэффициент точности прогнозирования оценивается следующим образом:

ROCAR = 2 x (площадь фигуры, образуемая исходя из рассматриваемой модели, – 0.5).

Совершенная модель будет иметь коэффициент, равный 1, в то время как модель, неспособная адекватно оценивать вероятность банкротства компании, будет иметь коэффициент, равный 0.

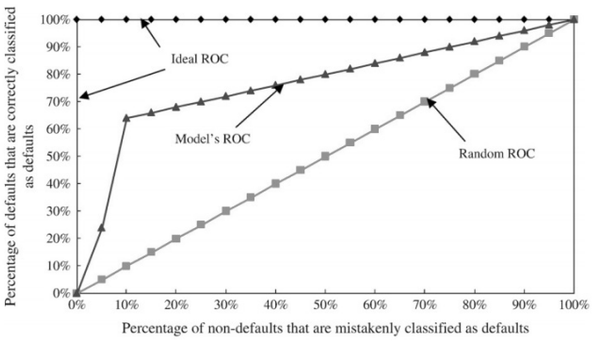


Fig. 2. Illustrations of ROC curves.

Рис. 2. Иллюстрация результатов, получаемых при использовании коэффициента CAP*

* Источник: Li M.-Y. L., Miu P.

37 Li M.-Y.L., Miu P. A hybrid bankruptcy prediction model with dynamic loadings on accounting-ratio-based and market-based information: A binary quantile regression approach.

Другим распространенным способом оценивания прогнозной силы модели является регрессионный анализ, при этом зачастую используется логит модель (Li, Miu[38]; Gharghori, Chan, Faff[39]; Campbell, Hilscher, Szilagyi[40]).

В качестве зависимой переменной выступает дамми-переменная, которая принимает значение, равное 1, в случае, если компания обанкротилась, и значение, равное 0, если не обанкротилась. В качестве независимой переменной в модели выступают соответствующие значения вероятности банкротства компании. В результате авторы определяют долю компаний, в отношении которых модель смогла правильно предсказать, обанкротится компания или нет.

В рамках данного исследования прогнозная сила модели оценивается исходя из кредитного рейтинга компаний и определяется доля компаний, кредитный рейтинг которых был корректно определен моделью.

Необходимость использования кредитного рейтинга компании как показателя кредитоспособности компании и вероятности возникла в связи с тем, что на развивающихся рынках капитала крайне сложно собрать рыночные данные о компаниях, которые обанкротились. В результате нет необходимой информации для оценивания прогнозной силы опционной модели с помощью CAP, ROC и бинарной логит модели. Поэтому в рамках данной работы прогнозная сила модели оценивается исходя из кредитного рейтинга компании, поскольку последний может рассматриваться в качестве адекватной оценки вероятности банкротства компании. Кредитные рейтинги, составляющиеся ведущими рейтинговыми агентствами (S&P[41], Moody's[42], Fitch[43]), учитывают множество различных факторов (страновые и отраслевые риски, конкурентная среда, диверсификация бизнеса, денежные потоки компании, ликвидность, менеджмент и корпоративное управление, структура капитала, финансовая политика), поэтому могут быть использованы в качестве надежного показателя, отражающего возможность компании выполнять взятые финансовые обязательства (и, соответственно, отражающего вероятность компании обанкротиться). Соответственно, в данной работе рассматриваются компании, акции которых котируются на биржах и которым присваивается кредитный рейтинг агентством S&P, Moody's или Fitch.

При этом в качестве зависимой переменной в регрессионном анализе выступает кредитный рейтинг компании, в результате чего зависимая переменная является категориальной, а не бинарной. В качестве независимой переменной используются вероятности банкротства компании, полученные исходя из опционных моделей. Модель, обладающая хорошей прогнозной силой, должна

38 Li M.-Y.L., Miu P. A hybrid bankruptcy prediction model with dynamic loadings on accounting-ratio-based and market-based information: A binary quantile regression approach.
39 Gharghori P., Chan H.W.H., Faff R.W. Investigating the performance of alternative default risk models: option-based versus accounting-based approaches.
40 Campbell J. Y., Hilscher J., Szilagyi J. In search of distress risk.
41 Сайт рейтингового агентства S&P [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.standardandpoors.com/ratings/ru/ru/
42 Сайт рейтингового агентства Moody's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fitchratings.ru/ru/
43 Сайт рейтингового агентства Fitch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.moodys.com/pages/default_ee.aspx.

быть способной корректно определить кредитный рейтинг компании. Таким образом, используется порядковая логит модель следующего вида:

(19)$P(y=m \mid Z) = 1/(1+e^{-z})$,

где

Z – линейная комбинация независимых факторов (в данном исследовании один независимый фактор – вероятность банкротства компании);

m=1, 2, 3, т.к. зависимая переменная является категориальной и принимает значения 1, 2 и 3 (компании распределяются на три категории согласно их кредитному рейтингу).

С помощью порядковой логит модели в рамках данного исследования были проверены следующие гипотезы:

Гипотеза 1. Базовая модель Мертона обладает достаточно высокой прогнозной силой и способна корректно определять кредитоспособность компании.

Гипотеза 2. Модель Hillegeistet. al., учитывающая дивидендные выплаты, обладает достаточно высокой прогнозной силой и способна корректно определять кредитоспособность компании.

Описание выборки

Выборка для целей проведения данного исследования составлялась на базе единой системы требований. В данной работе были рассмотрены компании из группы стран, относящихся к пяти быстро развивающимся экономикам мира: Бразилии, России, Индии, Китая и Южно-Африканской Республики (далее – БРИКС).

Важным показателем для проведения данного исследования является кредитный рейтинг компании, поскольку именно данные о нем необходимы для оценивания прогнозной силы опционной модели, поэтому в выборку вошли только те компании стран БРИКС, по которым доступны данные о кредитном рейтинге. Кроме того, из выборки были исключены компании финансового сектора.

Использовалась база данных Bloomberg, которая позволяет скачивать только текущие значения кредитного рейтинга компании. Поэтому в рамках проведенного анализа использовались текущие значения данного показателя и данные о компаниях за 2013 год. Таким образом, значения вероятности дефолта компании согласно опционной модели рассчитывались исходя из данных за 2013 год и сопоставлялись с текущим кредитным рейтингом.

Таким образом, в выборку вошли публичные компании стран БРИКС нефинансового сектора экономики, по которым доступны данные о кредитном рейтинге. В результате итоговая выборка состоит из 129 компаний.

В целях проведения анализа компании было решено разделить на три группы согласно присвоенному им рейтингу. В первую группу вошли самые уязвимые компании выборки, наиболее подверженные кредитным рискам и с наиболее высокой среди рассматриваемых компаний вероятностью банкротства (т.е. с кредитными рейтингами B, B+, BB-, BB, BB+). Вторая группа состоит из компаний с достаточной способностью выполнять финансовые обязательства и, соответственно, с невысокой вероятностью дефолта (т.е. с кредитными рейтингами BBB-, BBB, BBB+). В третью группу вошли компании, которые имеют высокую способность выполнять свои финансовые обязательства и, соответственно, самую низкую вероятность банкротства (т.е. с кредитными рейтингами A-, A, A+, AA-). Распределение компаний, исходя из трех категорий, представлено на диаграмме 4.

Описательные статистики

Рассмотрим основные описательные статистики. Как уже было отмечено, все компании были разделены на три категории согласно их кредитному рейтингу, где 1 соответствует наиболее уязвимым компаниям, а 3 – наиболее кредитоспособным. Под моделью 1 в рамках данного анализа мы будем понимать базовую модель Мертона, в то время как модель 2 – это модель Hillegeistet. al., учитывающая дивидендные выплаты.

Средние и медианные значения вероятностей банкротства, согласно двум рассматриваемым моделям, по соответствующим категориям представлены в таблице 1

Как можно увидеть из представленной выше таблицы, вероятность банкротства компаний из второй и третьей категории близка к нулю, в то время как средняя вероятность банкротства компаний из первой категории равна 8,1% согласно одной модели и 26,7% согласно другой. Данные результаты были ожидаемы, поскольку к первой категории относятся компании с наиболее низкой кредитоспособностью (с самым низким среди рассматриваемых компаний кредитным рейтингом).

Максимальные значения 89,1 и 100% были получены, как и следовало ожидать, для компаний из первой категории. Данный факт может свидетельствовать о том, что

Таблица 1

Описательные статистики: полученные значения вероятности банкротства по трем категориям компаний согласно кредитному рейтингу

	Модель 1			Модель 2		
	1	2	3	1	2	3
Mean	0.081	0.007	0	0.267	0.011	0.001
Median	0.142	4.32E-05	7.17E-16	0.142	0.001	7.18E-12
Std.dev.	0.172	0.014	0.001	0.299	0.018	0.003
Min	0	0	0	0	0	0
Max	0.891	0.076	0.003	1	0.076	0.011

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

Таблица 2

Описательные статистики: полученные значения вероятности банкротства по всей выборке компаний

	Модель 1	Модель 2
Mean	0.035	0.109
Median	0.0001	0.007
Std.dev.	0.113	0.224
Min	0	0
Max	0.891	1

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

Таблица 3

Описательные статистики: коэффициент дивидендных выплат (%)

	1	2	3
Mean	25.11	23.06	15.45
Median	22.42	23.74	11.66
Std.dev.	27.96	19.77	14.14
Min	0	0	0
Max	90.96	98.24	35.77

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

Таблица 4

Корреляционная матрица

	Кре-дитный рейтинг	Модель 1	Модель 2
Кредитный рейтинг	1		
Модель 1	-0.30	1	
Модель 2	-0.50	0.62	1

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа

	Модель 1	Модель 2
Коэффициент при объясняющей переменной	-35.04 (***)	-38.24 (***)
Псевдо R^2	0.13	0.32
Количество наблюдений	129	129

(***) – значимость на 1% уровне

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

Таблица 6

Предельные эффекты

	Модель 1	Модель 2
Предельный эффект для категории 1	8.70	3.42
Предельный эффект для категории 2	-6.79	-3.26
Предельный эффект для категории 3	-1.91	-0.16

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

в выборке присутствуют компании с крайне невысокой рыночной капитализацией, что нашло свое отражение в полученных значениях вероятности банкротства согласно опционным моделям.

В таблице 2 представлены значения вероятности банкротства, полученные согласно двум рассматриваемым моделям, по всей совокупной выборке компаний.

Исходя из полученных значений, следует, что в среднем вероятность банкротства компаний из рассматриваемой выборки компаний невысокая. Однако максимальные значения говорят о том, что в выборке присутствуют компании с крайне невысокой рыночной стоимостью активов по отношению к величине обязательств. В результате чего максимальные значения составляют 89,1 и 100%, как и в таблице 1.

Полученные коэффициенты дивидендных выплат, представленные в таблице 3, достаточно невысокие. Вопреки ожиданиям среднее значение коэффициента оказалось выше для компаний из первой группы (25,11%). Максимальное значение в случае компаний первой категории оказалось также очень высоким (90,96%).

Анализ полученных результатов

Перейдем к рассмотрению полученных результатов проведенного анализа. Прогнозная сила базовой модели Мертона и модели Hillegeistetal. была оценена с помощью порядковой логит модели, где зависимая переменная (rating) – кредитный рейтинг компании. Поскольку все компании выборки были разделены на три группы согласно присвоенным им рейтинговым агентством кредитным рейтингам, зависимая переменная принимает значения от 1 до 3, где категория 1 соответствует группе компаний с самым низким кредитным рейтингом, а категория 3 соответствует компаниям с наиболее высокой кредитоспособностью.

В качестве уникальной объясняющей переменной выступает вероятность дефолта компании, полученная с помощью опционной модели: переменная model 1 – вероятность банкротства компании согласно базовой модели, переменная model 2 – вероятность банкротства компании согласно модели Hillegeistetal.

Сначала была построена корреляционная матрица, результаты которой представлены в таблице 4.

Из представленной таблицы можно увидеть, что полученные коэффициенты корреляции имеют ожидаемые знаки. Коэффициенты корреляции между показателем кредитного рейтинга и вероятностью банкротства имеют отрицательный знак, поскольку, чем выше кредитный рейтинг компании, тем ниже вероятность ее банкротства. В то же самое время коэффициент корреляции показателей вероятности банкротства согласно двум опционным моделям положительный, что также соответствует ожиданиям.

Тем не менее по модулю значения коэффициента невелики, что свидетельствует о недостаточности рыночных данных для определения кредитоспособности компании. Наиболее высокий коэффициент корреляции с кредитным рейтингом был обнаружен в случае применения модели Hillegeistetal. Данный факт подтверждает значимость учета коэффициента дивидендных выплат.

Таблица 7

Показатели качества модели

	Модель 1	Модель 2
Псевдо R^2	0.13	0.32
Критерий Акаике	226.59	178.59
Критерий Шварца	-29.08	-77.07
Коэффициент детерминации МакФаддена	0.11	0.3

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

Далее были проанализированы результаты регрессионного анализа, представленные в таблице 5.

Построив две регрессии, в первой из которых объясняющей переменной выступила вероятность банкротства согласно базовой модели, а во второй – согласно модели Hillegeistetal., было получено, что на 1% уровне значимости оказались значимы объясняющие переменные. Для определения направления влияния данных факторов были рассчитаны предельные эффекты, представленные в таблице 6.

Как и следовало ожидать, положительный знак был получен в случае категории наименее кредитоспособных компаний в выборке, в то время как в случае компаний с наименьшей вероятностью обанкротиться знак был получен отрицательный. Данный результат подтверждает, что чем выше вероятность банкротства компании, тем ниже ее кредитный рейтинг.

Для сравнения двух опционных моделей были использованы информационные критерии Акаике и Шварца, а также значения псевдокоэффициента детерминации и коэффициента детерминации МакФаддена.

Исходя из полученных результатов, представленных в таблице 7, можно сделать вывод, что предпочтительнее является модель, учитывающая дивидендные выплаты. Однако данных результатов недостаточно для того, чтобы судить о прогнозных силах моделей. Необходимо определить процент корректно предсказанных кредитных рейтингов компаний. Для этого был произведен расчет вероятности попадания компании в каждую из трех категорий согласно модели, и, соответственно, каждой компании была присвоена категория с наибольшей полученной вероятностью. В дальнейшем полученные результаты были сопоставлены с истинным кредитным рейтингом компании.

В таблице 8 приведены полученные результаты.

Полученные результаты показывают, что опционные модели оказались неспособны корректно определить кредитный рейтинг наиболее кредитоспособных компаний. Фактически компании категории 3 обе модели отнесли к категории 2. Данный результат во многом обусловлен крайне низкой вероятностью банкротства компаний этих двух категорий. Более того, компании категории 2 наиболее представлены в выборке, в то время как к категории 3 относится только 13% всей выборки. Таким образом, все компании с вероятностью банкротства близкой к 0, модели отнесли к категории 2.

Очень высокая прогнозная сила оказалась в случае компаний второй категории – большинство из них обе модели смогли корректно идентифицировать. Что касается категории компаний с наиболее высокой вероятностью дефолта, то модель, учитывающая дивидендные выплаты, смогла корректно определить кредитный рейтинг 70% из них, в то время как базовая модель корректно определила только 40%.

Данный результат говорит о значимости дивидендной политики компании. В целом прогнозные силы моделей оказались на уровне 58 и 73% соответственно, что говорит о важности рыночных данных о компании при определении ее кредитоспособности.

Тем не менее нужно отметить, что в данной работе прогнозная сила рассчитывалась исходя из способности модели корректно определить кредитный рейтинг компании, поскольку именно последний позволяет судить о вероятности банкротства компании. Однако при составлении кредитного рейтинга учитываются различные факторы, такие как отраслевые риски, страновые риски, риски, связанные с конкурентной средой, диверсификация бизнеса, ликвидность и денежные потоки компании, корпоративное управление. Данные факторы не учитываются в опционных моделях, именно поэтому они не способны в совершенстве определять кредитный рейтинг компании и, соответственно, ее кредитоспособность.

Таким образом, изначально выдвигаемые гипотезы были подтверждены лишь частично. Полученные результаты свидетельствуют о достаточно высокой прогнозной силе опционных моделей, что и ожидалось получить. При этом в случае использования модели, учитывающей дивидендные выплаты, прогнозная сила оказалась выше. Однако анализ показал, что данные модели не способны корректно определять кредитоспособность компании, оцененную с помощью кредитного рейтинга. В частности, опционные модели не способны отличить компании с очень высокой способностью выполнять финансовые обязательства от компаний с достаточной кредитоспособностью.

В целом можно сделать вывод, что рыночные показатели необходимо учитывать при прогнозировании вероятности

Таблица 8

Проценты корректно предсказанных кредитных рейтингов

	Категория 3	**Категория 2**	**Категория 1**	**Всего**
Модель 1	0 из 17 (0%)	55 из 62 (88%)	20 из 50 (40%)	75 из 129 (58%)
Модель 2	0 из 17 (0%)	59 из 62 (95%)	35 из 50 (70%)	94 из 129 (73%)

* Источник: расчет с помощью статистического пакета STATA

банкротства компании, однако необходимо включать в модель также и другие показатели компании, в том числе получаемые на основании данных финансовой отчетности.

Среди возможных направлений для проведения дальнейших исследований в данной области можно выделить сравнение прогнозной силы опционных моделей с другими моделями прогнозирования вероятности банкротства компании.

Литература

1. Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy, 1973, no. 81, pp. 637–654.
2. Merton R.C. On the pricing of corporate debt: the risk structure of interest rates // Journal of Finance, 1974, no. 29, pp. 449–470.
3. Black F., Cox J.C. Valuing corporate securities −Some effects of bond indenture provisions // Journal of Finance, no. 1976, 31 (2), pp. 351–367.
4. Geske, R. The valuation of corporate liabilities as compound options // Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1977, no. 12, pp. 541–552.
5. Kim J., Ramaswamy K., Sundaresan S. Does default risk in coupons affect the valuation of corporate bonds? // Financial Management, 1993, no. 22, pp. 117–131.
6. Leland H.E. Corporate debt value, bond covenants, and optimal capital structure // Journal of Finance, 1994, no.49 (4), pp. 1213–1252.
7. Leland H.E., Toft K.B. Optimal capital structure, endogenous bankruptcy, and the term structure of credit spreads // Journal of Finance, 1996, no.51 (3), pp. 987–1019.
8. Hillegeist S.A., Keating E.K., Cram D.P., Lundstedt K.G. Assessing the probability of bankruptcy // Review of Accounting Studies, 2004, no.9 (1), pp. 5–34.
9. Longstaff F., Schwartz. E. A simple approach to valuing risky fixed and floating rate debt // Journal of Finance, 1995, no.50, pp. 789–819.
10. Crosbie P. J., Bohn J.R. Modeling default risk // Moody's KMV Company, 2003, pp.1–31.
11. Marín J.L.M., Ponce A.T. Structural Models and Default Probability: Application to the Spanish Stock Market // Investment Management and Financial Innovations, 2005, no.2, pp. 18–29.
12. Gharghori P., Chan H.W.H., Faff R.W. Investigating the performance of alternative default risk models: option-based versus accounting-based approaches // Australian Journal of Management, 2006, no.31, pp. 207–234.
13. Reisz, A., Perlich, C. A market-based framework for bankruptcy prediction // Journal of Financial Stability, 2004, no.3 (2), pp. 85-131.
14. Agarwal V., Taffler R. Comparing the performance of market-based and accounting-based bankruptcy prediction models // Journal of Banking & Finance, 2008, no.32, pp 1541–1551.
15. Campbell J. Y., Hilscher J., Szilagyi J. In search of distress risk // Journal of Finance, 2008, no.63,pp.2899–2939.
16. Das S. R., Hanouna P. E., Sarin A. Accounting-Based Vs. Market-Based Cross-Sectional Models of CDS Spreads // Journal of Banking and Finance, 2009, no.33 (4), pp. 719–730.
17. Wu Y., Gaunt C., Gray S. A comparison of alternative bankruptcy prediction models // Journal of Contemporary Accounting & Economics, 2010, no. 6, pp. 34–45.
18. Campbell J.Y., Hilscher J., Szilagyi J. Predicting Financial Distress and the Performance of Distressed Stocks // Journal of Investment Management, 2011, no.9 (2), pp. 14–34.
19. Vassalou, M., Xing, Y. Default risk in equity returns // Journal of Finance, 2004, no. 59 (2), pp. 831–868.
20.Gharghori P., Chan H.W.H., Faff R.W. Default risk and equity returns: Australian evidence // Pacific-Basin Finance Journal, 2009, no.17, pp. 580–593.
21. Garlappi L., Yan H. Financial distress and the cross-section of equity returns // Journal of Finance, 2011, no. 66, pp.789–822.
22. Chen J., Hill P. The impact of diverse measures of default risk on UK stock returns // Journal of Banking & Finance, 2013, no. 37, pp. 5118–5131.
23. Li M.-Y.L., Miu P. A hybrid bankruptcy prediction model with dynamic loadings on accounting-ratio-based and market-based information: A binary quantile regression approach // Journal of Empirical Finance, 2010, no. 17, pp. 818–833.

АКАДЕМИЯ МБА
a-mba.ru

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

Государственные программы как инструмент управления общественными финансами

М. Дуброва,
к. э. н., доцент, доцент Департамента общественных финансов,
Финансовый университет при Правительстве РФ

В статье раскрываются основные аспекты финансового обеспечения государственных программ в Российской Федерации, существующие проблемы по итогам реализации государственных программ в 2015 году. Рассматриваются источники финансового обеспечения государственных программ с учетом различных видов финансовых ресурсов.

Ключевые слова: **общественные финансы, государственная программа, виды государственных программ, финансовое обеспечение государственной программы, «пилотная» государственная программа.**

The state program as a tool of public Finance management

M. Dubrova,
Ph. D., associate Professor, Department of public Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation

The article describes the financial support of state programs in the Russian Federation, the existing problems on the implementation of state programs in 2015. Examines the sources of financial support state programs subject to various types of financial resources.

Keywords: **public Finance, government program, government programs, financial support of the state program, a pilot state program.**

Управление общественными финансами представляет собой действия государства, связанные с проведением финансовой политики на макроуровне, мобилизацией финансовых ресурсов и их распределением, разработкой законодательства в сфере финансов.

Управление общественными финансами в экономически развитых государствах регулируется законодательными органами через принятие финансового законодательства, утверждение государственного бюджета и отчета о его исполнении, введение или отмену отдельных видов налогов, утверждение предельного размера государственного долга и др.

Необходимость применения принципов эффективного управления общественными финансами признана международным сообществом, что обусловило применение новых подходов к финансовому планированию и прогнозированию, оперативному управлению государственными и муниципальными финансами, эффективному финансовому контролю.

Это характерно как для государств с развитой рыночной экономикой, так и для стран с переходной и развивающейся экономикой. В настоящее время управление общественными финансами призвано обеспечить формирование налогово-бюджетной политики, применение средне- и долгосрочного финансового планирования в целях повышения уровня и качества жизни населения, устойчивого экономического роста, достижения стратегических целей социально-экономического развития стран мира.

В последние десятилетия новые подходы к управлению общественными финансами во многих странах с развитой и переходной экономикой были связаны с реформой системы управления государственными и муниципальными финансами и ее элементов:

– бюджетного планирования и прогнозирования;

– оперативного управления бюджетными средствами;

– государственного (муниципального) контроля.

В Российской Федерации начиная с 2014 года федеральный бюджет формируется как программный бюджет. В программном бюджете большая часть расходов включена в программы, которые взаимоувязаны с соответствующими стратегическими направлениями деятельности ведомства, ответственного за их реализацию, и должны соответствовать приоритетам деятельности правительства. Основное внимание при планировании расходов бюджета должно уделяться обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ.

Госпрограммы разрабатываются на основании перечня, утверждаемого Правительством Российской Федерации. В соответствии с Порядком разработки проект перечня госпрограмм формируется Минэкономразвития России совместно с Минфином России. При этом критерии отбора госпрограмм, подлежащих включению в указанный перечень, нормативными правовыми актами не определены. Перечнем госпрограмм изначально была предусмотрена разработка 41 госпрограммы. По состоянию на 1 ноября 2015 года предусмотрены к утверждению 43 госпрограммы. Перечень сформирован по отраслевому признаку с учетом приоритетов социально-экономического развития страны.

Все госпрограммы сгруппированы по пяти направлениям:

– новое качество жизни включает 13 госпрограмм, реализация которых предполагает обеспечение доступности услуг качественного здравоохранения и образования, достаточный уровень обеспеченности комфортным жильем, доступность к культурным благам, создание условий, позволяющих гражданам систематически заниматься физической культурой и спортом;

– инновационное развитие и модернизация экономики включает 17 госпрограмм, реализация которых позволит российской экономике поддерживать высокий уровень в добывающей и перерабатывающей промышленности в энергетическом секторе, а также сформировать условия для развития конкурентоспособной экономики на основе новых инновационных технологий в различных секторах экономики;

– сбалансированное региональное развитие включает шесть госпрограмм, реализация которых позволит обеспечить сбалансированное территориальное развитие Российской Федерации, ориентированное на создание условий регионального развития и повышения конкурентоспособности каждого региона, а также развитие геополитически приоритетных территорий;

– обеспечение национальной безопасности включает две госпрограммы, реализация которых позволит обеспечить высокий уровень государственной безопасности и обороноспособности страны;

– эффективное государство включает четыре госпрограммы, реализация которых предусматривает повышение эффективности управления государственным имуществом и государственными финансами.

Финансовое обеспечение реализации госпрограмм осуществляется за счет различных источников: средств федерального бюджета, консолидированных бюджетов субъектов РФ, иных источников, включающих финансовые ресурсы корпораций и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации. Распределение бюджетных ассигнований на реализацию госпрограмм (подпрограмм) утверждается федеральным законом о федеральном бюджете, федеральными законами о бюджетах государственных внебюджетных фондов Российской Федерации. Госпрограммы исполняются в соответствии с планом их реализации, разрабатываемым с использованием портала госпрограмм, содержащим перечень наиболее важных, социально значимых контрольных событий с конкретными сроками их свершения. В целях обеспечения эффективного мониторинга и контроля реализации мероприятий госпрограммы ответственный исполнитель на основе предложений соисполнителей, участников госпрограммы и государственного заказчика-координатора разрабатывает детальный план-график реализации госпрограммы. Проект детального плана-графика содержит перечень мероприятий и контрольных событий госпрограммы с указанием сроков реализации, ожидаемых результатов и объемов бюджетных ассигнований.

Анализ источников финансирования госпрограмм показал, что источниками ресурсного обеспечения большинства госпрограмм, кроме средств федерального бюджета, являются средства внебюджетных фондов, юридических лиц и консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, что требует безусловного выполнения всеми исполнителями, соисполнителями и участниками госпрограмм принятых обязательств.

В таблице 1 приведена структура источников финансирования государственных программ.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что имеется пять групп объединения финансовых ресурсов для реализации государственных программ: государственные(федеральный и региональный уровни) и корпоративные финансовые ресурсы.

В таблице 1 осуществлена группировка по источникам финансового обеспечения государственных программ РФ:

– финансируемые из источников (федеральный бюджет, консолидированные бюджеты субъектов РФ, иных источников). К ним относятся наибольшая часть госпрограмм: «Развитие здравоохранения» с объемом финансирования 26 685 млрд руб.; «Энергоэффективность и развитие энергетики» с объемом финансирования 20 337 млрд руб.; «Социальная поддержка граждан» с объемом финансирования 11 618 млрд руб.; «Экономическое развитие и инновационная экономика» с объемом финансирования 10 458 млрд руб.;

– финансируемые из федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов РФ. Примерами

Таблица 1

Источники финансового обеспечения государственных программ Российской Федерации на 2014 год (млрд руб.)

№ п/п	Наименование государственных программ Российской Федерации, период реализации, ответственные исполнители	Общее ресурсное обеспечение за весь период реализации государственной программы	в том числе					
			Федеральный бюджет	в % к общему ресурсному обеспечению	Консолидированные бюджеты субъектов РФ	в % к общему ресурсному обеспечению	Иные источники	в % к общему ресурсному обеспечению
	ИТОГО		63 696, 5					
Госпрограммы, финансируемые из источников (федеральный бюджет, консолидированные бюджеты субъектов РФ, иных источников)								
01	«РАЗВИТИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ», 2013–2020 ГОДЫ (Минздрав России)	26 685	2 451	9,2	11079	41,5	13090	49,1
03	«СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ГРАЖДАН», 2013–2020 ГОДЫ (Минтруд России)	11618	9472	81,5	29	0,3	2115	18,2
04	«ДОСТУПНАЯ СРЕДА» НА 2011–2015 ГОДЫ (Минтруд России)	183	168	91,8	14	8,1	0,2	0,1
07	«СОДЕЙСТВИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ», 2013–2020 ГОДЫ (Минтруд России)	668	579	86,6	89	13,4	0,03	0,01
10	«ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ И ТЕРРИТОРИЙ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ЛЮДЕЙ НА ВОДНЫХ ОБЪЕКТАХ», 2013–2020 ГОДЫ (МЧС России)	2437	1744	71,6	635	26,1	57	2,4
11	«РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ И ТУРИЗМА», 2013–2020 ГОДЫ (Минкультуры России)	3311	847	25,6	1920	58	543	16,4
12	«ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ» НА 2012–2020 ГОДЫ (Минприроды России)	358	289	80,6	34	9,6	35	9,8

13	«РАЗВИТИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА», 2013–2020 ГОДЫ (Минспорт России)	1988	450	22,7	1272	64	264	13,3
15	«ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА», 2013–2020 ГОДЫ (Минэкономразвития России)	10 458	922	8,8	88	0,8	9477	90,3
16	«РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПОВЫШЕНИЕ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ», 2012–2020 ГОДЫ (Минпромторг России)	3269	1060	324	0,5	0,02	2212	67,7
23	«ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО (2011–2020 ГОДЫ)» (Минкомсвязь России)	1403	1155	82,3	12	0,9	235	16,8
24	«РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ», 2013–2020 ГОДЫ (Минтранс России)	12 295	6853	55,7	58	0,5	5232	42,6
25	ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НА 2013–2020 ГОДЫ (Минсельхоз России)	2384	1525	64	722	30,3	135	5,7
28	«ВОСПРОИЗВОДСТВО И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ», 2013–2020 ГОДЫ (Минприроды России)	3435	594	17,3	27	0,8	2813	81,9
29	«РАЗВИТИЕ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА» НА 2013–2020 ГОДЫ (Минприроды России)	255	261	50,1	67	12,9	193	37
30	«ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИКИ», 2013–2020 ГОДЫ (Минэнерго России)	20 337	90	0,4	562	2,8	19684	96,8

34	«СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА И БАЙКАЛЬСКОГО РЕГИОНА», 2014–2025 ГОДЫ (Минвостокразвития России)	839	353	42,1	12	1,4	473	56,5
35	«РАЗВИТИЕ СЕВЕРОКАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА» НА ПЕРИОД ДО 2025 ГОДА (2013–2025 ГОДЫ) (Минрегион России)	1895	204	10,8	291	15,4	1661	87,6
37	«СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2020 ГОДА» (2013–2020 ГОДЫ) (Минрегион России)	263	62	23,9	8	3,2	192	72,9
Госпрограммы, финансируемые из федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов РФ								
02	«РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ» НА 2013–2020 ГОДЫ (Минобрнауки России)	28 690	4134	14,4	24 556	85,6	-	-
33	«РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ФЕДЕРАТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ», 2013–2020 ГОДЫ (Минрегион России)	156	149	95,1	7	4,9	-	-
Госпрограммы, финансируемые из федерального бюджета и иных источников								
17	«РАЗВИТИЕ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА 2013–2025 ГОДЫ» (Минпромторг России)	991	714	72	-	-	277	28
18	«РАЗВИТИЕ СУДОСТРОЕНИЯ НА 2013–2030 ГОДЫ» (Минпромторг России)	531	300	56,5	-	-	230	43,5
20	«РАЗВИТИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ» НА 2013–2020 ГОДЫ (Минпромторг России)	153	99	64,9	-	-	53	35,1
21	«КОСМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ», 2013–2020 ГОДЫ (Роскосмос)	1917	1845	96,3	-	-	71	3,7
Госпрограммы, финансируемые из федерального бюджета								

05	«ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТУПНЫМ И КОМФОРТНЫМ ЖИЛЬЕМ И КОММУНАЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ ГРАЖДАН РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ», 2013–2020 ГОДЫ (Минрегион России)	н.д.	565	-	-	-	-	-
14	«РАЗВИТИЕ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ», 2013–2020 ГОДЫ (Минобрнауки России)	н.д.	1484	-	-	-	-	-
08	«ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПРЕСТУПНОСТИ», 2013–2020 ГОДЫ (МВД России)	7979	7979	100	-	-	-	-
09	«ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ НЕЗАКОННОМУ ОБОРОТУ НАРКОТИКОВ», 2013–2020 ГОДЫ (ФСКН России)	276	276	100	-	-	-	-
19	«РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ И РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА 2013–2025 ГОДЫ» (Минпромторг России)	175	175	100	-	-	-	-
26	«РАЗВИТИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА», 2013–2020 ГОДЫ (Минсельхоз России)	83	83	100	-	-	-	-
27	«РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ», 2013–2018 ГОДЫ (Минэкономразвития России)	438	438	100	-	-	-	-
32	«ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ» (ФСБ России)	11	11	100	-	-	-	-

36	«СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ, ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ», 2013–2020 ГОДЫ (Минфин России)	5709	5709	100	-	-	-	-
38	«УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ» (2013–2018 ГОДЫ) (Минэкономразвития России)	155	155	100	-	-	-	-
39	«УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ», 2013–2020 ГОДЫ (Минфин России)	7514	7514	100	-	-	-	-
41	«ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ», 2013–2020 ГОДЫ (МИД России)	591	591	100	-	-	-	-
42	«ЮСТИЦИЯ», 2013–2020 ГОДЫ (Минюст России)	2378	2378	100	-	-	-	-
Госпрограммы, нет данных об источниках финансирования								
06	«РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ» (Минтруд России)	-	-	-	-	-	-	-
22	«РАЗВИТИЕ АТОМНОГО ЭНЕРГОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА», 2013 - 2020 ГОДЫ (ГК «Росатом»)	-	-	-	-	-	-	-
31	«ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБОРОНОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ» (Минобороны России)	-	-	-	-	-	-	-
43	«СОЦИАЛЬНОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА» (Минрегион России)	-	-	-	-	-	-	-

Источник: составлено автором на основании http://niisp.ru/wp-content/uploads/2015/belyaeva_diss.pdf

государственных программ являются две госпрограммы – «Развитие образования» с объемом финансирования 28 690 млрд руб.; «Региональная политика и федеративные отношения» с объемом финансирования 156 млрд руб.;

– финансируемые из федерального бюджета и иных источников; осуществляется реализация госпрограмм по авиационной, фармацевтической, медицинской и космической промышленностям;

– финансируемые из федерального бюджета. К ним относятся госпрограммы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», «Внешнеполитическая деятельность», «Юстиция» и т.д.

– нет данных об источниках финансирования – «Развитие пенсионной системы», «Развитие атомного промышленного комплекса», «Обеспечение обороноспособности страны», «Социально-экономическое развитие РФ на период до 2020 года».

Порядок определения правил разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, а также контроль над ходом их реализации утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

Раскрытие информации о подготовке проекта государственной программы осуществляется в соответствии с Правилами раскрытия федеральными органами исполнительной власти информации о подготовке проектов нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 25 августа 2012 г. № 851[1].

23 декабря 2015 года состоялся доклад Председателя Счетной палаты Российской Федерации, Председателя Совета КСО при Счетной палате Т.А. Голиковой на совместном заседании Президиума и Совета КСО при Счетной палате на тему «Аудит государственных программ Российской Федерации»[2].

В докладе указывается, что Счетной палатой в 2014 году по поручению Президента Российской Федерации был проведен комплексный анализ всех 40 госпрограмм, которые функционируют на федеральном уровне. Были проанализированы сбалансированность целей, задач, индикаторов, мероприятий и финансовых ресурсов госпрограмм, а также их соответствие существующим долгосрочным документам социально-экономического развития и всем стратегиям, которые ранее были приняты на федеральном уровне. В 2015 году также была проведена подобная работа, в 2016 году будет проводиться эта работа в соответствии с планом. На основании проведенного аудита был сделан вывод о том, что государственные программы пока не стали инструментом надлежащего бюджетного планирования. Установлено, что планирование бюджетных расходов на программы осуществляется по принципу от достигнутого результата. Кроме того, было выявлено отсутствие взаимосвязи между бюджетными ассигнованиями и результатами.

В 2016 году в Российской Федерации реализуются 44 программы, которые классифицированы по следующим направлениям:

– «Новое качество жизни», включающее 14 госпрограмм с объемом финансирования 3441 млрд руб.;

– «Инновационное развитие и модернизация экономики», включающее 18 программ с объемом финансирования 1943,1 млрд руб.;

– «Эффективное государство», включающее четыре программы с объемом финансирования 1128,9 млрд руб.;

– «Сбалансированное региональное развитие», включающее шесть программ с объемом финансирования 765, 5 млрд руб.;

– «Обеспечение национальной безопасности», включающее две программы, относится к закрытым программам.

В пункте 38 Постановления Правительства № 588 отмечено[3], что Минэкономразвития России ежегодно должно составлять Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ и представлять его на бумажном носителе в Правительство РФ и Минфин России до 1 апреля года, следующего за отчетным (а уточненный доклад – до 1 июня).

Сводный годовой доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ подлежит размещению на официальном сайте Правительства Российской Федерации в сети Интернет. Годовой отчет о ходе реализации и оценке эффективности государственной программы подлежит размещению на официальном сайте ответственного исполнителя в сети Интернет.

28 июля 2016 года в соответствии с установленным порядком разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Минэкономразвития России представило в Правительство Сводный доклад о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ по итогам 2015 года[4].

В докладе, в частности, указано, что основные направления реализации государственных программ в 2015 году соответствовали приоритетам социально-экономического развития, установленным программными и стратегическими документами Правительства Российской Федерации. Однако следует отметить, что государственные программы пока не стали основным инструментом планирования и исполнения федерального бюджета, позволяющим в полном объеме организовать и координировать деятельность участников бюджетного процесса. В этой связи в рамках процесса составления проекта федерального бюджета на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов Правительством Российской Федерации предполагается апробация отдельных подходов по совершенствованию работы с государственными программами в отношении следующих государственных

1 Постановление Правительства РФ от 25 августа 2012 г. № 851 «О порядке раскрытия федеральными органами исполнительной власти информации о подготовке проектов нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения».

2 http://audit.gov.ru/press_center/news/25117

3 http://base.garant.ru/198991/

4 http://government.ru/media/files/cG6nOsmqRzygK01IjvjgXzFxuufA8VPl.pdf

программ: «Развитие здравоохранения»; «Развитие образования» на 2013–2020 годы; «Социальная поддержка граждан»; «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»; «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»; «Развитие транспортной системы»; «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы»; «Развитие внешнеэкономической деятельности». По вышеуказанным государственным программам планируется осуществить: 1) пересмотр значений ключевых целевых показателей (индикаторов) государственных программ; 2) направление ответственными исполнителями государственных программ Российской Федерации «возвратного» распределения предельных объемов бюджетных ассигнований по государственным программам; 3) корректировка значений целевых показателей (индикаторов) государственных программ в случае увеличения объема бюджетных ассигнований на реализацию государственных программ; 4) представление в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации одновременно с проектом федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» проектов государственных программ.

Письмом Министерства экономического развития Российской Федерации от 01.07.2016 № 19711-АВ-Д19и «О методических рекомендациях по представлению предложений по внесению изменений в государственные программы Российской Федерации в соответствии с распределением бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2017–2019 годы» были направлены подготовленные совместно с Минфином России методические рекомендации по представлению предложений по внесению изменений в государственные программы Российской Федерации в соответствии с распределением бюджетных ассигнований федерального бюджета на 2017–2019 годы. После утверждения федерального закона о федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов (далее – закон о бюджете) государственные программы подлежат приведению в соответствие с законом о бюджете, а также с учетом предложений по внесению изменений в государственные программы, подготовленных в рамках настоящих Методических рекомендаций.

В соответствии с пунктом 2 раздела III протокола заседания Правительственной комиссии по вопросам оптимизации и повышения эффективности бюджетных расходов от 11 мая 2016 г. № 1, а также с учетом положений пункта 3 поручения Председателя Правительства Российской Федерации от 12 апреля 2016 г. № ДМ-П13-25пр в рамках Графика предусмотрен особый порядок работы по «пилотным» государственным программам. Проекты «пилотных государственных программ» рекомендуется представлять на рассмотрение в установленные сроки без проектов актов об их утверждении. При подготовке предложений по внесению изменений в «пилотные» государственные программы ответственным исполнителям следует руководствоваться настоящими Методическими рекомендациями.

По результатам Сводного доклада о ходе реализации и оценке эффективности государственных программ по итогам 2015 года установлено, что с учетом рассмотрения государственных программ в рамках направлений Перечня государственных программ в 2015 году были достигнуты положительные результаты. Так, например, по направлению «Инновационное развитие и модернизация экономики» одним из наиболее значимых результатов является развитие Единого портала государственных и муниципальных услуг (функций), позволяющего гражданам получать государственные и муниципальные (в том числе отдельные бюджетные) услуги в электронном виде. Запущена обновленная версия Единой межведомственной информационно-статистической системы, крупнейшего в России источника статистических данных, агрегированных на федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации. По направлению «Сбалансированное региональное развитие» в 2015 году была проведена работа по совершенствованию механизма предоставления межбюджетных субсидий путем внесения изменений в правила формирования, предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации. Также была проведена корректировка методики предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Министерство экономического развития Российской Федерации отмечает, что госпрограммы позволили сконцентрировать ограниченные бюджетные ресурсы на ключевых направлениях государственной политики и сыграли важную роль в стабилизации экономики страны в 2015 году. В докладе приводится рейтинг эффективности реализации государственных программ. Первой является госпрограмма «Обеспечение общественного порядка и противодействие преступности», курируемая МВД России, эффективность реализации которой составила 96,6%. Второе и третье места занимают программы «Развитие образования на 2013–2020 годы», ответственным исполнителем является Минобрнауки России, эффективность реализации которой составила 93,6%; «Управление федеральным имуществом», ответственным исполнителем является Минэкономразвития России, эффективность реализации составила 92,7%. Аутсайдерами являются госпрограммы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» (Минстрой России, 48,4%) и «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» (Минвостокразвития России, 45,5%). Всего наименее эффективной была признана реализация восьми программ.

Таким образом, несмотря на существующие проблемы в разработке и реализации государственных программ, Министерством экономического развития Российской Федерации установлено, что основные направления реализации государственных программ в 2015 году соответствовали приоритетам социально-экономического развития, установленным программными и

стратегическими документами Правительства Российской Федерации[5].

Министерством экономического развития Российской Федерации разработаны предложения по совершенствованию: автоматизации процесса разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ; методологической и информационной базы оценки макроэкономического эффекта при реализации государственных программ; нормативно-правового обеспечения государственных программ.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» http://base.garant.ru/198991/#ixzz4HiQvCjfK.
2. Постановление Правительства РФ от 25 августа 2012 г. № 851 «О порядке раскрытия федеральными органами исполнительной власти информации о подготовке проектов нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения».
3. Фрумина С.В. Анализ нормативных правовых документов, регулирующих процесс обеспечения открытости и прозрачности управления общественными финансами в России и за рубежом // Административное и муниципальное право. 2015. № 6.
4. Шмиголь Н.С. Современные подходы к совершенствованию бюджетного процесса в зарубежных странах // Финансы и кредит. 2015. № 14 (638).

5 http://government.ru/media/files/cG6nOsmqRzygK01IjvjgXzFxuufA8VPl.pdf

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

Государственная финансовая поддержка развития инноваций в Российской Федерации

М. Косов,
к. э. н., доцент, ведущий научный сотрудник центра финансовой политики Института финансово-экономических исследований, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье проводится анализ принятых государством мер, направленных на стимулирование спроса внутри страны в условиях сложившихся макроэкономических условий. Привлекательность инновационной деятельности для бизнеса заключается в возможности обеспечивать устойчивый рост и максимизацию возврата на единицу инвестиции. При этом невысокие результаты по выпуску инноваций свидетельствуют о замедленной активности бизнеса на стадии серийного производства инноваций. Примером стимулирования развития инновационного малого бизнеса является Южная Корея, предпринявшая ряд мер на государственном уровне не только по стимулированию инноваций посредством госзакупок, но и по поддержке экспорта высокотехнологичных товаров.

Ключевые слова: **инновационная продукция, экспорт и импорт инвестиций в страну, активность промышленных предприятий, малый бизнес, инновационный сектор экономики.**

Public financial support for innovation development in the Russian Federation

M. Kosov,
British Doctor of Philosophy degree (PhD) standard, leading researcher of the center for financial policy Department of public Finance, Financial University under the government of the Russian Federation

The article analyzes the state adopted measures to stimulate domestic demand in the conditions of the prevailing macroeconomic conditions. The attractiveness of innovation for businesses is the ability to ensure sustained growth and to maximize the return per unit of investment. Low results for the production of innovations show slow business activity at the stage of mass production innovation. An example of stimulating the development of innovative small business is South Korea. In this country, measures have been taken at the state level, not only to stimulate innovation through public procurement, but also to support the export of high technology products.

Keywords: **innovative products, export and import of investment in the country, the activity of the industrial enterprises, small business, innovative sector of the economy.**

Инновационный сектор России длительное время не показывает развития. Доля продукции высокотехнологичных отраслей достигла 24% от ВВП к 2009 г. и прекратила рост. Доля выпуска инновационной продукции в общем выпуске уступает доле выпуска инновационной продукции в странах – лидерах инноваций (Великобритания 2012 г. – 14%, Франция 2012 г. – 13,5%, Германия 2012 г. – 13%), как видно на рисунке 1, и в последние два года показывает незначительный рост.

Доля выпуска инновационной продукции в общем объеме в 2012 г. – 8,0%, в 2013 г. небольшой скачок до 9,2% и незначительное снижение в 2014 г. до 8,7%. Одним из целевых индикаторов СИР-2020 является аналогичный показатель, который устанавливает целевое значение 25% к 2020 г. В 2013 г. промежуточный показатель был выполнен. Результаты программы в области инновационного развития госкорпораций свидетельствуют почти о двукратном повышении доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции госкорпораций – с 15,4% в 2010 г. до 27,1% в 2013 г. Доля выпуска инновационной продукции в госкорпорациях более чем вдвое выше, чем в среднем по всем промышленным предприятиям страны. Суммарная выручка от выпуска инновационной продукции (по экономике в целом) в 2014 г. составила 3,5 млрд рублей, по данным Росстата.

Созданные инновации преимущественно направлены на традиционные рынки сбыта организаций (большей частью на внутренний рынок), нежели на мировой рынок, что подтверждается рисунком 2.

Лишь незначительная доля продукции классифицируется компаниями в качестве прорывной как для внутреннего, так и для мирового рынка.

Аналогичные показатели включены в показатели мониторинга СИР-2020 и устанавливают целевое значение 8% к 2020 г. по доле инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка сбыта организаций, и 0,28% к 2020 г. по доле новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг). В 2013 г. промежуточные показатели не были достигнуты. По доле продукции, новой для рынка сбыта организаций, положительной динамики нет с 2012 г., а по доле продукции, новой для мирового рынка, динамика отрицательная начиная с 2012 г.

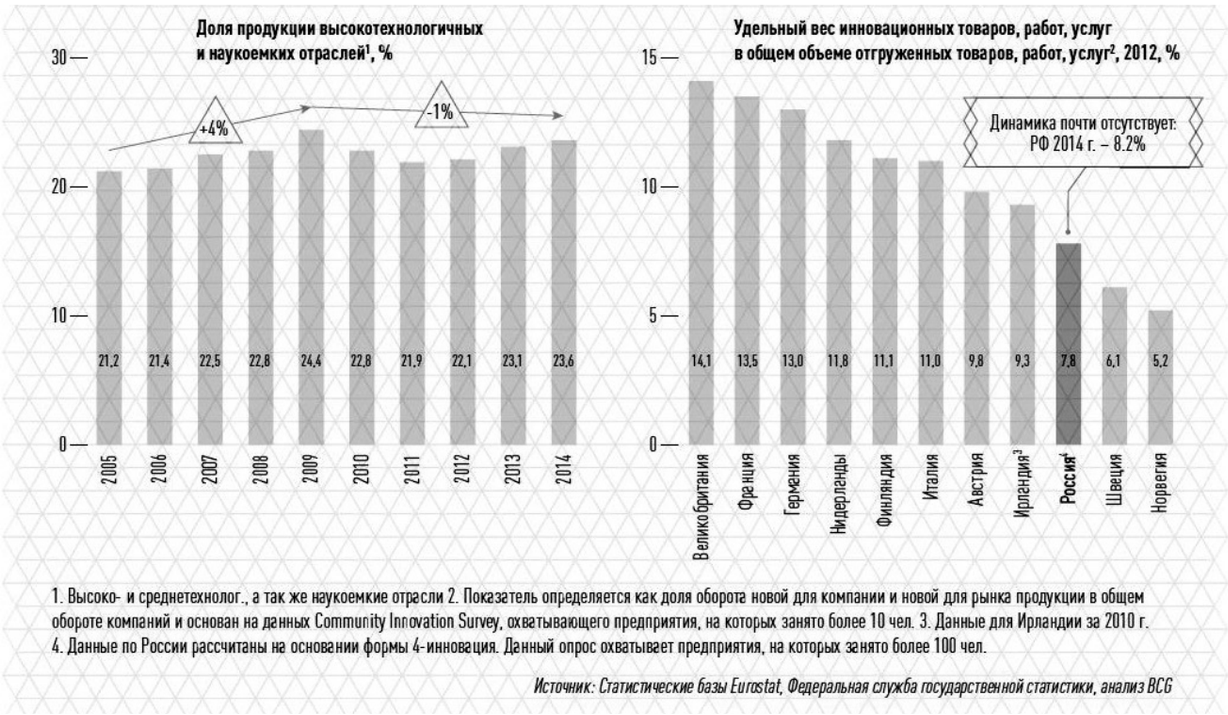
Низкая доля экспорта высокотехнологичной продукции по отношению к ВВП и кратное отставание России от стран-лидеров, за исключением Австралии, как видно из рисунка 3.

Россия в течение длительного времени не показывала положительной динамики по доле высокотехнологичного экспорта в ВВП, что во многом обусловлено структурой российской экономики и российского экспорта. В 2005 г. доля высокотехнологичного экспорта в ВВП была 0,47%, но, как показано на рисунке 3, после спада в 2010 г. при совокупном среднегодовом темпе роста в 6% вернуться к уровню 2005 г. еще не удалось. Экспорт высокотехнологичной продукции преимущественно обеспечен госкорпорациями.

В 2013 г., согласно расчетным данным, суммарный высокотехнологичный экспорт составил около 250 млрд рублей. Согласно отчету Правительства РФ по госкорпорациям, экспорт госкорпораций инновационной продукции вырос с 76 млрд рублей в 2010 г. до 247 млрд рублей в 2013 г.

Структура экспорта РФ сильно смещена в сторону продуктов низкой сложности (82% от суммарного экспорта России), как показано на рисунке 4.

Мировой экспорт, в отличие от российского, пропорционально распределен между тремя группами продуктов



1. Высоко- и среднетехнолог., а так же наукоемкие отрасли 2. Показатель определяется как доля оборота новой для компании и новой для рынка продукции в общем обороте компаний и основан на данных Community Innovation Survey, охватывающего предприятия, на которых занято более 10 чел. 3. Данные для Ирландии за 2010 г. 4. Данные по России рассчитаны на основании формы 4-инновация. Данный опрос охватывает предприятия, на которых занято более 100 чел.

Источник: Статистические базы Eurostat, Федеральная служба государственной статистики, анализ BCG

Рис. 1. Доля инновационного сектора в экономике

Рис. 2. Инновации по степени новизны

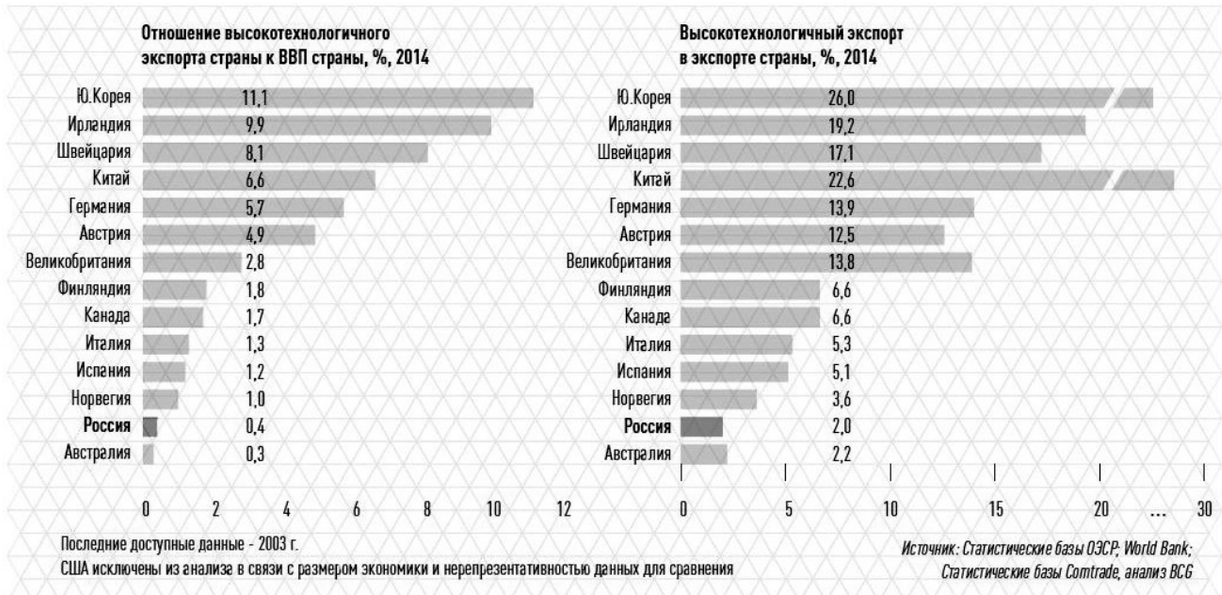


Рис. 3. Экспорт высокотехнологичной продукции

– низкой (31%), средней (38%) и высокой сложности (31%). По мере повышения сложности продуктов объем экспорта (размер круга на рисунке 4) и балл, оценивающий специализацию России (горизонтальная ось), снижается, что является наглядным отображением того, что сегодня мировая специализация России в продуктах низкой сложности. Среди продуктов высокой сложности, экспортируемых Россией, наибольшую долю занимают ядерные реакторы, котлы, оборудование и механические устройства, компьютеры, а также продукция военного назначения.

Для мировых лидеров инноваций (по доле высокотехнологичной продукции в мировом экспорте) Китая, США, Германии, Южной Кореи характерна структура экспорта, обратная российской, как наглядно видно из рисунка 5.

Правый верхний сектор на карте экспорта (продукты высокой сложности, на которых страна специализируется) занимает до 50% в общем объеме экспорта страны.

Экспорт интеллектуальной собственности РФ в абсолютном значении ежегодно составляет примерно 800 млн долларов США, что по отношению к ВВП составляет менее одной десятой процента (0,04%) и в разы отличается от ближайших по значению экспорта ИС к ВВП стран (см. рисунок 6).

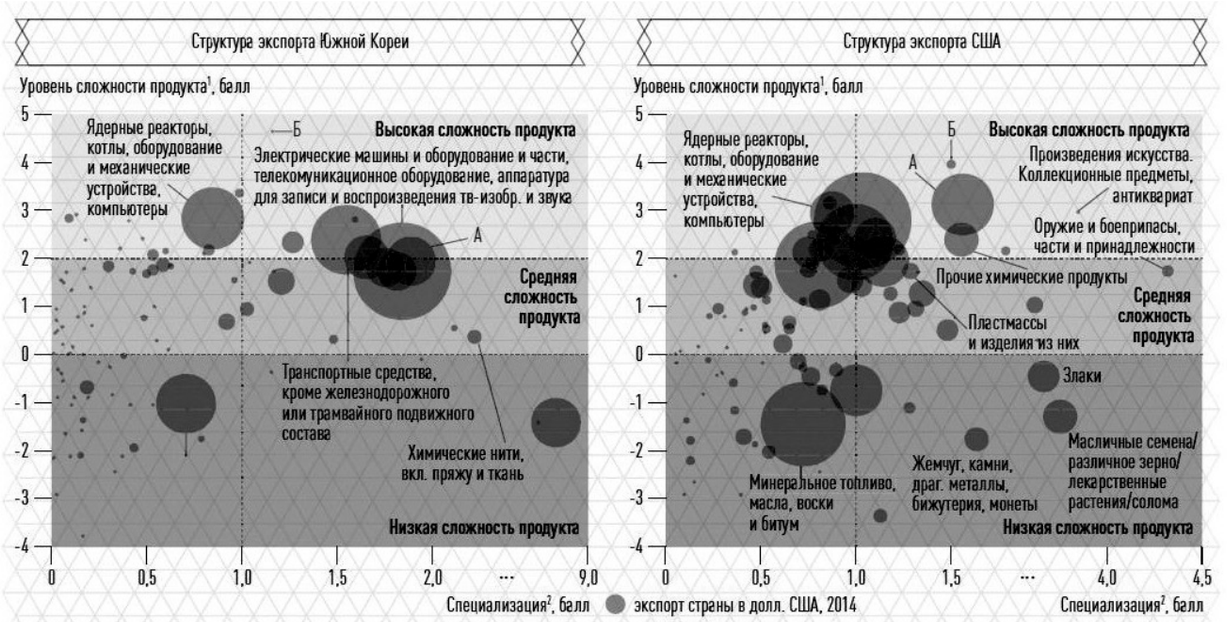
Несмотря на то что экспорт ИС по отношению к ВВП рос в России в 2012 и 2013 гг. примерно на 9–10%, в отношении к размеру ВВП уровень значительно ниже стран-лидеров. В абсолютном значении экспорт интеллектуальной собственности рос со среднегодовым темпом ~8% между 2010 и 2013 гг.

Более того, Россия укрепила свои позиции страны – импортера технологий, в то время как многие страны-лидеры либо укрепили позиции стран – экспортеров технологий, либо перешли в эту категорию. Как видно из рисунков 6 и 7, наибольшее значение (почти пятикратный отрыв от других стран – лидеров инноваций) по доле экспорта ИС в ВВП и наибольший скачок по сальдо экспорта-импорта технологий принадлежит Ирландии, что связано с введенными изменениями в законодательство и с изменением условий налогообложения.

1. Уровень сложности - индекс, оценивающий технологии и человеческие навыки, необходимые для производства продукта, услуги. 2. Специализация - индекс, оценивающий конкурентные преимущества экспортируемого товара (в оригинале – revealed competitive advantage). 3. Доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров, % - 2%. Данные по предложенному показателю не рассчитываются, 0,4% - результат предложенного анализа.

Источник: Атлас экономической сложности Гарвардского университета; Анализ BCG

Рис. 4. Карта экспорта России, 2014 г.



А Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты и аппараты
Б Фото- и кинотовары

1. Уровень сложности - индекс, оценивающий технологии и человеческие навыки, необходимые для производства продукта. 2. Специализация - индекс, оценивающий конкурентные преимущества экспортируемого товара (в оригинале – revealed competitive advantage) 2. Доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров, % - 2%. Данные по предложенному показателю не рассчитываются, 0,5% - результат предложенного анализа

Источник: Атлас экономической сложности Гарвардского университета; Анализ BCG

Рис. 5. Карта экспорта Южной Кореи и США, 2014 г.

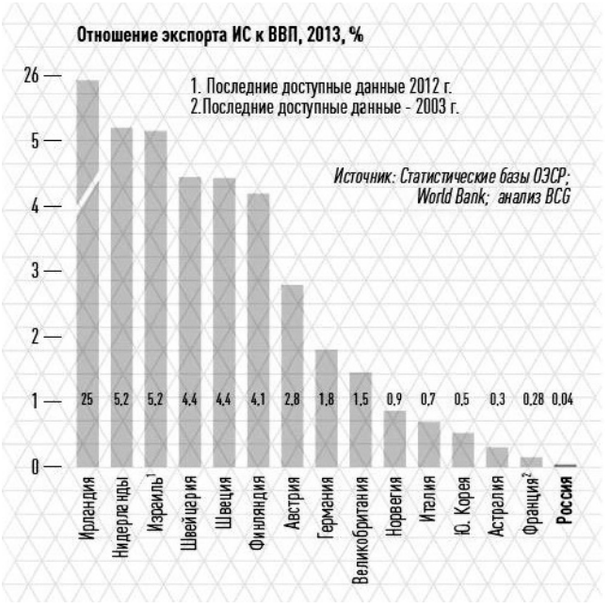


Рис. 6. Экспорт ИС

Это сделало Ирландию привлекательной для многих компаний, в активах которых значительная доля принадлежит ИС.

В список целевых показателей для мониторинга СИР-2020 входит переход России в список стран – экспортеров технологий и положительное сальдо к 2020 г. КПЭ 2013 г. не выполнены более чем в два раза, что связано со значительным ростом импорта технологий в страну при сравнительно низких темпах наращивания экспорта.

Пример Австралии показывает, что импорт технологий на определенном этапе развития может рассматриваться страной как фактор роста, а не последствие неудачной инновационной политики.

Привлекательность инновационной деятельности для бизнеса заключается в возможности обеспечивать устойчивый рост и максимизировать возврат на инвестиции. Как видно из рисунка 7, в России стабильно на 1 рубль вложений уже несколько последних лет приходятся ~3 рубля выручки. Оба компонента – как выпуск инновационной продукции, так и суммарные вложения в инновации – росли в период между 2010 и 2014 гг. со средним годовым темпом в ~30% в текущих ценах в национальной валюте, что и обеспечило стабильность возврата на инвестиции.

В целях корректного сопоставления с другими странами был рассчитан показатель возврата на единицу национальной валюты инвестиции бизнеса в исследования и разработки (по последним доступным данным). Так, в сравнении с представленными странами на рисунке 8 Россия незначительно (в среднем в 1,5 раза), но отстает от стран-лидеров.

Различие в значениях (3 рубля возврата на инвестиции в инновации и 8 рублей возврата на инвестиции в НИОКР) объясняется тем, что суммарные затраты являются более комплексной оценкой и включают, помимо затрат на НИОКР, инвестиции в капитальные активы, операционные затраты на производство инновационной продукции и другие компоненты затрат.

Невысокие результаты по выпуску инноваций объясняются низкой активностью бизнеса на стадии серийного

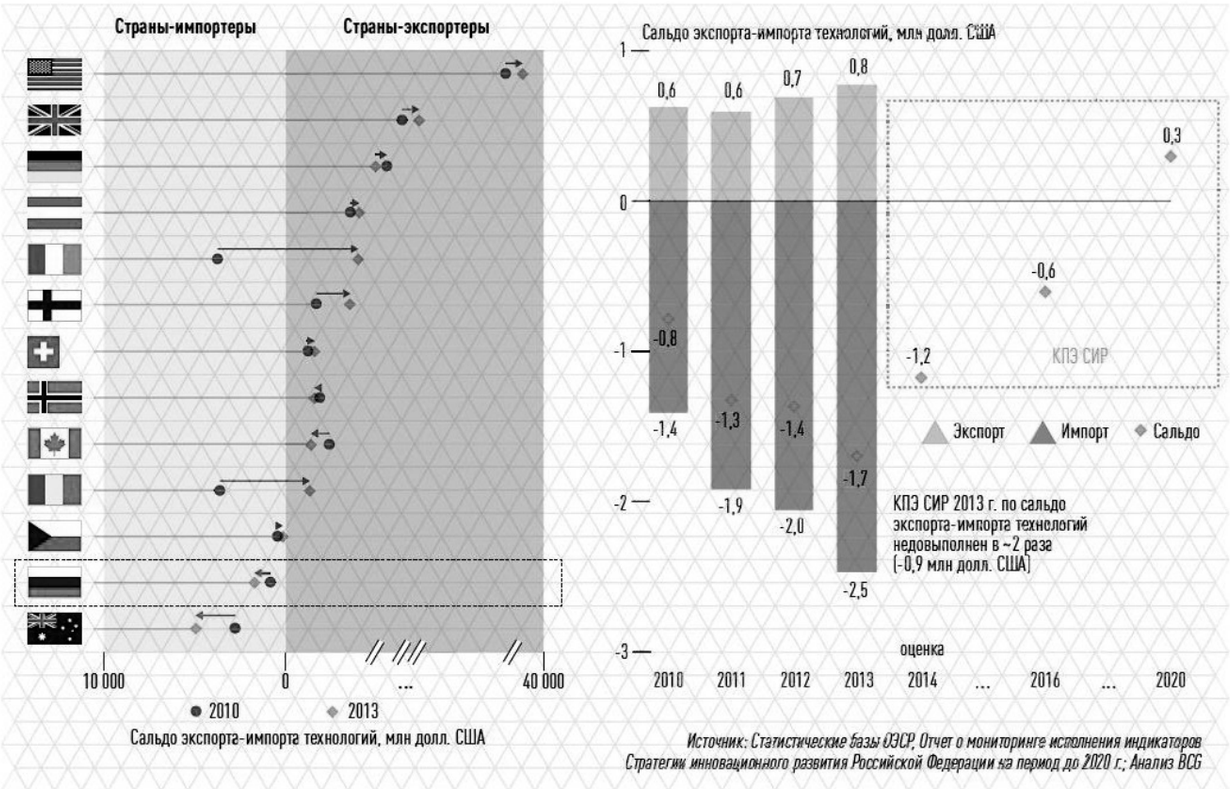


Рис. 7. Сальдо экспорта-импорта технологий

производства инноваций. Доля промышленных компаний, активных в инновациях (процессных или продуктовых) в разы меньше, чем у развитых стран. Аналогичный показатель установлен СИР-2020 как целевой показатель для мониторинга, динамика по которому отсутствует начиная с 2010 г., когда доля инновационных компаний в общем числе промышленных компаний достигла 11%. СИР-2020 устанавливает, как целевое значение к 2020 г. 60%, промежуточный плановый показатель на 2013 г. (24%) не выполнен более чем в два раза.

Занятость в России в высоко- и среднетехнологичных, а также в наукоемких отраслях, по экспертным оценкам, на уровне таких стран, как Норвегия, Нидерланды, Великобритания, Франция, Швеция ~3–4%, что, вероятно, является завышенной оценкой в связи с различием в определении отраслей и с более обширным списком отраслей, учтенных при расчете для России.

В большинстве случае под инновационной активностью промышленных предприятий понимается скорее модернизация производств (приобретение машин и оборудования) и значительно реже деятельность, связанная непосредственно с производством инноваций – с покупкой прав на патенты, результатов исследований и разработок, целенаправленным приемом на работу высококвалифицированных кадров, как показано на рисунке 9.

Одним из видов стимулирования спроса на инновационную продукцию и, как следствие, фактором, способствующим наращиванию выпуска, является участие государства.

Прямое участие государства в виде закупок инновационных товаров в рамках госзаказа не превышает в России 0,3% от суммарного годового выпуска инновационной продукции. Недостаточное использование госзакупок для развития инновационного бизнеса

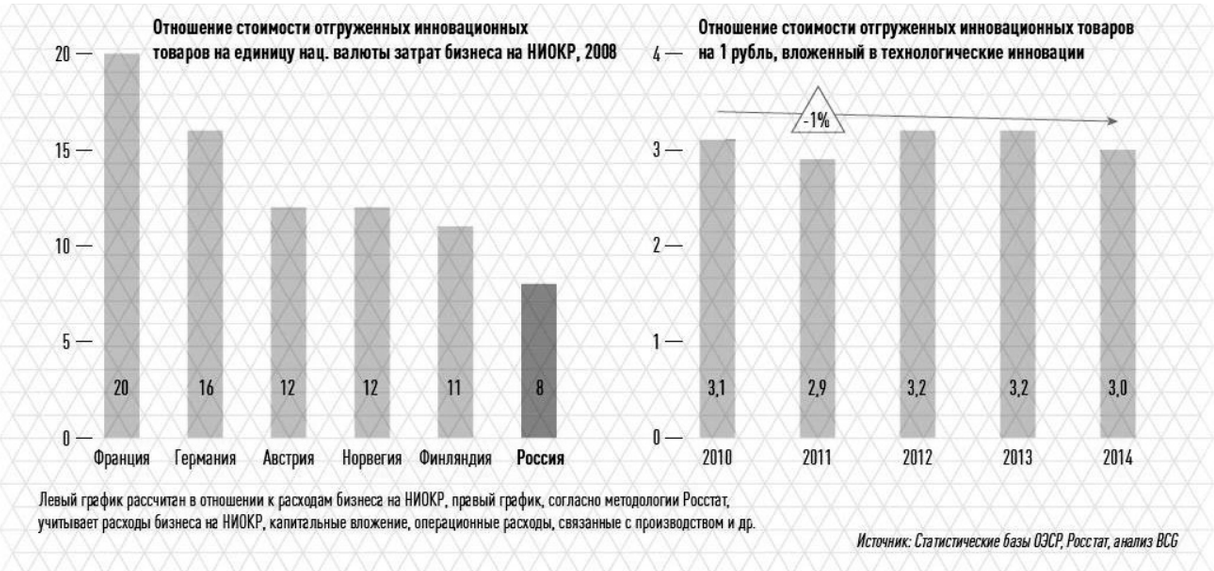


Рис. 8. Возврат на инвестиции в инновации

Рис. 9. Структура инновационно активных компаний по видам приобретения технологий

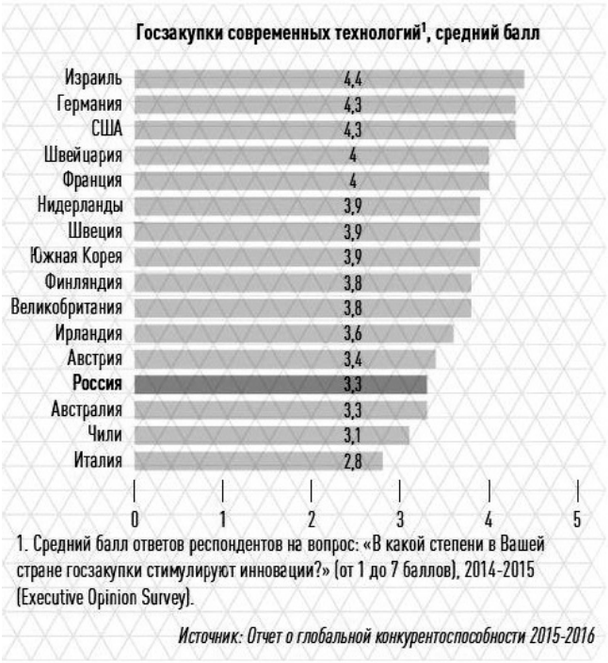


Рис. 10. Положительное влияние госзакупок на инновации

отмечают и представители самого бизнеса (см. рисунок 10).

По данным опроса, Россия находится рядом с такими странами, как Великобритания, Австралия и Италия, превосходя две последние. Необходимо отметить, что респонденты ни в одной стране – лидере инноваций не оценили участие государства в стимулировании инноваций на высоком уровне (наивысший балл 4,4 из 7 возможных).

Серьезным подспорьем для продвижения закупок инновационных товаров может стать применение к госзакупкам жестких технических требований по современности продукции или введение глобальных технических инициатив типа «Энергоэффективное освещение», «Зеленая энергия». Но нормативно-правовая база в России не позволяет полноценно использовать потенциал госзакупок для развития инноваций. Ни один из трех профильных ФЗ (44-ФЗ, 275-ФЗ, 223-ФЗ) не содержит явных критериев отнесения продукта к инновационным. Лишь в одном ФЗ (44-ФЗ) указывается на приоритет инновационной и высокотехнологичной продукции в рамках госзакупок. Критерии ценовой эффективности и приоритета инновационных продуктов могут противоречить друг другу, их баланс не детализирован. Пока же Минэкономразвития подготовило проект постановления правительства, обязывающий госкомпании закупать инновационную продукцию не менее чем на 2% от суммы заключенных контрактов.

Прямые меры государства по стимулированию спроса внутри страны в изоляции от других могут только ограниченно служить стимулом для производства конкурентоспособной на мировых рынках инновационной продукции. Интересным примером стимулирования развития инновационного малого бизнеса является Южная Корея, предпринявшая ряд мер на государственном уровне не только по стимулированию инноваций посредством госзакупок, но и по поддержке экспорта высокотехнологичных товаров.

Литература

1. Ахмадеев Р.Г. Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // Международная торговля и торговая политика. 2014. № 7–8 (87). С. 67–76.
2. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Замедление роста в промышленном секторе экономики России и его последствия // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 12 (246). С. 25–37.
3. Фрумина С.В., Журавлева Т.А., Шапчиц Л.А. Проблемы стимулирования инноваций: финансовый аспект // Налоги и налогообложение. 2014. № 7. С. 709–717.
4. 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.

АКАДЕМИЯ МБА
a-mba.ru

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**

О новом УМО и первом открытом заседании методической секции по финансам

Е. Каменева,
д. э. н., профессор,
председатель методической секции по финансам учебно-методического объединения «Экономика и управление»,
проректор по магистратуре и аспирантуре,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Федеральное учебно-методическое объединение в области образования «Науки об обществе» по укрупненной группе направлений подготовки и специальностей «Экономика и управление» (УМО) создано в конце 2015 года. Несмотря на то что изменилась и привычная структура, и состав учебно-методического объединения, мы продолжаем его традиции.

На сегодняшний день персональный состав УМО – это 32 представителя вузов и других организаций России, призванных координировать разработку образовательных стандартов высшего образования, примерных образовательных программ и фондов оценочных средств в области экономики и управления, а также принимать непосредственное участие в обобщении и трансляции лучших практик высшего образования. Основная деятельность УМО осуществляется в рамках шести постоянно действующих методических секций и рабочих групп по разработке примерных основных образовательных программ: по экономике, финансам, менеджменту, бизнес-информатике, государственному и муниципальному управлению, торговому и таможенному делу.

Поскольку Финансовый университет исторически специализируется на подготовке российских финансистов, в новом УМО мы продолжаем руководство методическим сопровождением финансового образования России.

В рамках Международной научно-методической конференции «Образовательные программы и профессио-нальные стандарты: поиск эффективного взаимодействия», состоявшейся в Финансовом университете 31 марта – 1апреля 2016 года, прошло первое открытое заседание методической секции по финансам нового УМО.

На заседании были рассмотрены и обсуждены следующие вопросы:

– о задачах нового УМО «Экономика и управление» и о направлениях работы методической секции по финансам;

– тенденции развития федеральных государственных образовательных стандартов;

– критерии внутренней оценки качества образовательных программ;

– успешный опыт вузов по проектированию образовательных программ с учетом профессиональных стандартов;

– успешный опыт формирования и реализации межкафедральных дисциплин.

Сегодня учебно-методические объединения вовлечены в совместную с Министерством образования и науки Российской Федерации работу по модернизации федеральных государственных образовательных стандартов. С 1 сентября 2017 года планируется запуск новых ФГОС3++.

О критериях внутренней оценки качества образовательных программ и о деятельности Центра экспертизы образовательных программ РАНХиГС рассказал директор Центра А.Н. Пышкин.

В Финансовом университете широко внедряются межкафедральные дисциплины. Об этом опыте рассказала М.А. Абрамова, руководитель рабочей группы по разработке ПООП «Финансы и кредит» УМО, руководитель Департамента банков, монетарной политики и финансовых рынков Финансового университета. Разработана и реализуется дисциплина «Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики» (9 з.е., уровень магистратуры, направление подготовки «Финансы и кредит»). В реализации дисциплины задействованы три кафедры. В процессе преподавания используются такие методические новации, как «сквозные» практические занятия, занятия в виде круглых столов, командные проекты и др.

Безусловно, все доклады ключевых спикеров вызвали живой интерес и дискуссии. Все заявленные в повестке заседания вопросы сводились к единой цели – достижению высокого качества и, как следствие, высокой конкурентоспособности образовательных программ. Лейтмотивом современных

тенденций развития образования сегодня является повышение качества образовательных программ в направлении соответствия их содержания требованиям рынка труда.

Современный рынок труда характеризуется появлением новых требований к специалисту с высшим и средним профессиональным образованием. Востребованность специалиста сегодня определяется его готовностью к пониманию, принятию, быстрому освоению и умелому применению разнообразных нововведений сфере трудовой деятельности, в связи с чем проводимая государством политика направлена на сближение рынка труда и сферы образования. В настоящее время разворачивается масштабная работа по актуализации образовательных программ с учетом утверждаемых профессиональных стандартов.

Об опыте Сибирской академии финансов и банковского дела в части формирования и актуализации образовательных программ с учетом профессиональных стандартов доложила Н.В. Фадейкина, ректор вуза.

Профессионально-общественная аккредитация образовательных программ (ПОА ОП) является одним из направлений независимой оценки соответствия образовательных программ профессиональным стандартам в частности и качества образования в Российской Федерации в целом. Правовые основы ПОА ОП определены в ст. 96 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» – это оценка и признание высокого качества реализации образовательных программ и подготовки специалистов на соответствие требованиям профессиональных стандартов к специалистам и служащим соответствующего профиля.

Профессионально-общественную аккредитацию профессиональных образовательных программ, реализуемых организацией, осуществляющей образовательную деятельность, вправе проводить работодатели, их объединения, а также уполномоченные ими организации. Решением Национального совета от 20 мая 2015 года утвержден Порядок отбора, мониторинга и контроля деятельности организаций, осуществляющих профессионально-общественную аккредитацию профессиональных образовательных программ. В соответствии с вышеназванным Порядком отбора Ассоциация участников финансового рынка «Совет по профессиональным квалификациям» (уполномоченная организация по ведению деятельности Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка) определена как аккредитующая организация и внесена в Федеральный реестр. При Совете по профессиональным квалификациям финансового рынка разработан и утвержден необходимый перечень документов, позволяющий апробировать и внедрить методологию по проведению профессионально-общественной аккредитации образовательных программ.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации стал площадкой по апробации процедуры профессионально-общественной аккредитации. Результат: аккредитовано четыре образовательные программы:

1. «Оценка бизнеса и корпоративные финансы» – образовательная программа высшего образования (уровень магистратуры), направление подготовки 38.04.01 Экономика.

2. «Управление рисками компаний и экономическая безопасность» – образовательная программа высшего образования (уровень магистратуры), направление подготовки 38.04.01 Экономика.

3. «Страховой бизнес» – образовательная программа высшего образования (уровень магистратуры), направление подготовки 38.04.08 Финансы и кредит.

4. «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» – образовательная программа среднего профессионального образования, направление подготовки 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям).

В течение месяца были подготовлены отчеты по самообследованию и направлены экспертам для осуществления камеральной проверки. Камеральная проверка завершилась очным визитом в Финансовый университет. В течение трех дней шла активная работа с экспертной группой. Надо отметить, что это было весьма волнительно, трудно, но очень интересно. Особенно интересно было общаться в необычном ракурсе аккредитационной экспертизы с представителями профессиональных сообществ. Очный визит экспертов, с одной стороны, оказался очень строгой проверкой качества образовательных программ, но, с другой стороны, стал фактически для представителей рынка труда и образовательной сферы процедурой обмена опытом, знаниями и конструктивными рекомендациями по совершенствованию образовательных программ и, что было некоторой неожиданностью, – по совершенствованию профессиональных стандартов, на основе которых должны формироваться образовательные программы.

Результаты первого заседания методической секции по финансам УМО показали, что, безусловно, мы продолжим опыт открытых заседаний и надеемся, что встречи уважаемого представительства российских вузов на площадке Финансового университета для обсуждения актуальных вопросов формирования и реализации образовательных программ, затрагивающих сферу финансовых отношений, останутся доброй традицией.

Вся информация о работе методической секции по финансам УМО – на сайте Финансового университета в разделе «Учебно-методическое объединение»: http://www.fa.ru/dep/umo/Pages/default.aspx

Применение профессионального стандарта «Бухгалтер» при проведении профессионально-общественной аккредитации

Н. Лабынцев,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета,
Ростовский государственный экономический университет

В статье анализируется практика применения действующего профессионального стандарта «Бухгалтер» в процессе проведения профессионально-общественной аккредитации образовательных программ всех уровней обучения по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Приводятся аргументированные предложения по внесению в действующий Стандарт изменений и дополнений, связанных с расширением до 7-го и 8-го уровней квалификаций, что соответствует уровню магистратуры.

Ключевые слова: **образовательные стандарты, профессиональные стандарты, уровень квалификации, обобщенные и трудовые функции, профессионально-общественная аккредитация.**

The application of the professional standard «Accountant» when conducting the procedure of public accreditation

N. Labyntsev,
doctor of Economics, Professor, head. the Department of accounting, Rostov state economic University

The article analyzes the practice of application of the current professional standard «Accountant» in the process of conducting professional public accreditation of educational programmes of all levels of education in the profile «Accounting, analysis and audit». Presents reasoned proposals for amendments to the existing Standard changes and additions related to the expansion to the 7th and 8th levels of qualifications, which corresponds to the master level.

Keywords: **educational standards, professional standards, skill levels, generic and job functions professionally-public accreditation.**

Суть проблемы

Что представляет собой профессионально-общественная аккредитация (ПОА). Это прежде всего инструмент оценки профессиональным сообществом качества образовательной программы и ее соответствия требованиям рынка и запросам работодателей. ПОА является важным для вузов механизмом оценки своей деятельности с целью мониторинга актуальности учебных программ и поддержания конкурентоспособности на национальном и международном уровнях (5).

О важности ПОА отмечается в ФЗ-273 «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012. Так, в ст. 96 «Общественная аккредитация организаций, осуществляющих образовательную деятельность. Профессионально-общественная аккредитация образовательных программ» пунктом 4 закреплено, что ПАО ОП представляет собой признание качества и уровня подготовки выпускников, освоивших такую образовательную программу в конкретной организации, осуществляющей образовательную деятельность, отвечающую требованиям профессиональных стандартов, требованиям рынка труда к специалистам, рабочим и служащим соответствующего профиля (1).

В настоящее время в российской практике по профилю подготовки бакалавров, магистров, аспирантов в процессе дополнительного образования в области бухгалтерского учета, экономического анализа, аудита, ревизии и контроля применяются следующие профессиональные стандарты:

1. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 декабря 2014 г. № 1061н «Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер». Зарегистрирован в Минюсте РФ 23 января 2015 г. Регистрационный № 35697.

2. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 октября 2015 г. № 728н «Об утверждении профессионального стандарта «Аудитор». Зарегистрирован в Минюсте РФ 23 ноября 2015 г. Регистрационный № 39802.

3. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 24 июня 2015 г. № 398н «Об утверждении профессионального стандарта «Внутренний аудитор». Зарегистрирован в Минюсте РФ 29 июля 2015 г. Регистрационный номер № 38251.

4. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 апреля 2015 г. № 236н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)». Зарегистрировано в Минюсте РФ 13 мая 2015 г. Регистрационный № 37271.

Можно задаться целью разобраться в необходимости разработки трех профессиональных стандартов в области аудиторской деятельности и всего лишь одного – в области бухгалтерского учета. Ведь подготовка аудиторов является продуктом в основном дополнительного образования и базой для него является бухгалтерский учет, однако характеристика обобщенных и конкретно трудовых функций в применяемых стандартах выглядит следующим образом (7):

- В профессиональном стандарте « Аудитор» из 17 трудовых функций 13 относятся к 7-му уровню квалификации (по требованиям к образованию и обучению – это магистратура).
- В профессиональном стандарте «Внутренний аудитор» из 12 трудовых функций 11 относится тоже к 7-му уровню, а по требованиям к образованию и обучению это тоже область магистратуры.
- В профессиональном стандарте «Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)» из 22 трудовых функций 7 относятся к 7-му уровню (магистратура) и 4 относятся даже к 8-му уровню (тоже магистратура).

Таблица 1

Функциональная карта вида профессиональной деятельности или описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции		
код	**наименование**	**уровень квалификации**	**наименование**	**код**	**уровень (подуровень) квалификации**
A	Ведение бухгалтерского учета	5	Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта	A/01.5	5
			Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни	A/02.5	5
			Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни	A/03.5	5
B	Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта	6	Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности	B/01.6	6
			Составление консолидированной финансовой отчетности	B/02.6	6
			Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	B/03.6	6
			Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование	B/04.6	6
			Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками	B/05.6	6

• В профессиональном стандарте «Бухгалтер» всего лишь 8 трудовых функций, в том числе 3 – по 5-му уровню квалификации (среднее профессиональное образование) и 5 трудовых функций по 6-му уровню (бакалавриат и среднее профессиональное образование), т.е. профессиональный стандарт не предполагает подготовку бухгалтеров высшей квалификации (через магистратуру), а тем более по третьему уровню обучения – через аспирантуру.

Функциональная карта вида профессиональной деятельности или описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт «Бухгалтер», приведена в табл. 1 и имеет следующий вид (7, с. 3).

Почему профстандарт «Бухгалтер» получился таким усеченным. Ведь не подлежит никакому сомнению, что основой для анализа, аудита, контроля, ревизии и других направлений экономики бухгалтерский учет является основой, базой для проведения всех экономико-аналитико-статистических и научных исследований. В стране, по различным оценкам, трудится более 5,0 млн бухгалтеров, так почему же мы ограничиваемся лишь подготовкой бухгалтеров только на уровне среднего профессионального образования и бакалавриата. А где же специалисты высшего звена (магистратура и аспирантура). Ведь должности главного бухгалтера, заместителя руководителя по финансовым вопросам – главного бухгалтера и их трудовые функции (например, в действующем профессиональном стандарте трудовые функции, 3.2.2. «Составление консолидированный финансовой отчетности», 3.2.3. «Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности», 3.2.4. «Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности, налоговое планирование), 3.2.5. «Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками» – это не уровень бакалавриата и тем более среднего специального образования.

Это уровень магистратуры. Но почему-то в профессиональном стандарте делается упор на дополнительные профессиональные программы – программы повышения квалификации, программы профессиональной переподготовки. Надо думать не о переподготовке кадров, а о подготовке высококвалифицированных специалистов в области бухгалтерского учета, анализа и аудита, на что ориентируют вышеприведенные трудовые функции профессионального стандарта «Бухгалтер», то есть речь должна идти как минимум о 7-м уровне квалификации, что открывает путь к магистерским программам в области бухгалтерского учета и позволит проводить ПОА образовательных программ по всем уровням обучения.

В настоящее время для четкого взаимодействия образовательных программ в области подготовки бухгалтерских кадров и профессионального стандарта «Бухгалтер» назрела настоятельная необходимость дополнения последнего 7-м, а то и 8-м уровнями квалификации.

Без этого вузовские образовательные программы в области бухгалтерского учета не получат дальнейшего развития, что негативно скажется как на подготовке научных кадров через аспирантуру, так и в целом научной специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» (а это затронет не только бухгалтерский учет, но и экономический анализ, аудит, ревизию и контроль).

Решение проблемы. По нашему мнению, функциональная карта вида профессиональной деятельности проекта варианта нового профессионального стандарта «Бухгалтер» может иметь следующий вид (табл. 2). Что принципиально нового несет предложенный вариант проекта стандарта. В нем кроме дополнений обобщенных трудовых функций (было 2, стало 6) внесены следующие дополнения и изменения:

1. 5-й уровень квалификации оставлен без изменений из действующего профессионального Стандарта.

2. В 6-м уровне трудовые функции В/02.6 «Система консолидированной финансовой отчетности» и В/05.6 «Проведение финансового анализа, бюджетирования и управления денежными потоками» – переведены в 7-й уровень квалификации.

3. В 6-й уровень квалификации – добавлены новые следующие трудовые функции: В/03.6 «Ведение управленческого учета и составление управленческой отчетности»; С/01.6 «Управление (руководство) службой бухгалтерского учета».

4. В новом, 7-м уровне квалификации, кроме двух переведенных из 6-го уровня действующего профстандарта трудовых функций, добавлены новые – Д/02.7 «Организация учета и составление финансовой отчетности по МСФО» и Е/02.7 «Налоговое администрирование» и видоизмененный Е/03.7 «Организация управления на основе взаимосвязи управленческого учета, бюджетирования и контроллинга».

5. Предложен новый, 8-й уровень квалификации, в который включены две трудовые функции – F/01.8 «Разработка методологической базы методик и регламентов для службы бухгалтерского учета» и F/02.8 «Разработка методологической базы методик и регламентов для организаций внутрифирменного контроля»

Выводы по проведенному исследованию

1. В связи с прекращением подготовки специалистов с 5-летним сроком обучения в области бухгалтерского учета, анализа и аудита возникает большой дефицит в бухгалтерах, а тем более главных бухгалтерах, отвечающих высоким профессиональным требованиям. Россия перешла на двухуровневую систему высшего образования: бакалавриат и магистратуру. Утвержденный Минтрудом России 22.12.2014 профессиональный Стандарт «Бухгалтер» ориентирован лишь на первый уровень подготовки кадров высшей квалификации в области экономики (бакалавриат). Но это совершенно недостаточно для уровня главного бухгалтера. Дополнение действующего профессионального Стандарта 7-м и 8-м уровнями квалификации является своевременным и целесообразным, поскольку приведенные в них и обобщенные трудовые функции и конкретные трудовые функции полностью соответствуют профессиональным компетенциям главного бухгалтера.

2. Предложенный проект варианта нового профессионального Стандарта «Бухгалтер» существенно отличается от действующего как по количеству уровней квалификации, так и по количеству обобщенных трудовых функций

Таблица 2

Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности)

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции		
код	**наименование**	**уровень квалификации**	**наименование**	**код**	**уровень (подуровень) квалификации**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
A	Ведение бухгалтерского учета	5	Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта	A/01.5	5
			Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни	A/02.5	5
			Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни	A/03.5	5
B	Составление и представление финансовой отчетности экономического субъекта	6	Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности	B/01.6	6
			Ведение налогового учета и составление налоговой отчетности	B/02.6	6
			Ведение управленческого учета и составление управленческой отчетности	B/03.6	6
C	Управление (руководство) службой бухгалтерского учета	6	Управление (руководство) службой бухгалтерского учета	C/01.6	6
			Осуществление внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерского (финансовой отчетности)	C/02.6	6
Д	Составление и представление корпоративной финансовой отчетности экономического субъекта	7	Составление консолидированной финансовой отчетности	Д/01.7	7
			Организация учета и составление финансовой отчетности по МСФО	Д/02.7	7
E	Участие в финансовом управлении хозяйствующего субъекта	7	Проведение финансового анализа, управление денежными потоками	E/01.7	7
			Налоговое администрирование	E/02.7	7
			Организация управления на основе взаимосвязи управленческого учета, бюджетирования и контроллинга	E/03.7	7
F	Методическое сопровождение деятельности службы бухгалтерского учета	8	Разработка методологической базы методик и регламентов для службы бугалтерского учета	F/01.8	8
			Разработка методологической базы методик и регламентов для организации внутрифирменного контроля	F/02.8	8

и конкретных трудовых функций. Если действующий стандарт по требованиям к образованию и обучению ориентирован на среднее специальное образование и дополнительное профессиональное образование по специальным программам (5-й уровень квалификации), а 6-й уровень квалификации предъявляет требования к образованию и обучению в области высшего образования (бакалавриат) и дополнительного профессионального обучения (программа повышения квалификации и программа профессиональной переподготовки), то новый вариант профстандарта ориентирован и на второй уровень образования – магистратуру (7–8-й уровни квалификации). Это будет способствовать четкому взаимодействию магистерских образовательных программ в области бухгалтерского учета и предлагаемого проекта варианта профессионального стандарта «Бухгалтер».

3. Переход Российской Федерации на двухуровневую систему подготовки кадров негативно сказывается на их качестве. Это связано прежде всего с уменьшением количества академических часов на изучение специальных дисциплин и прохождении практик. Упущенные возможности при подготовке бакалавров по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» могут быть восполнены путем продолжения обучения студентами в магистратуре по профильным программам государственного образовательного стандарта. Большое значение при этом имеет тесное взаимодействие образовательных программ и профстандарта «Бухгалтер». В этой связи предложенный проект варианта нового профессионального Стандарта является актуальным, особенно в части включения в него 7-го уровня квалификации, требованием которого по уровню «образование» является высшее образование (магистратура). Особенно это касается обобщенных функций «Д» и «Е» в части составления консолидированной отчетности, отчетности по МСФО, проведение финансового анализа, взаимосвязи управленческого учета, бюджетирования и контроля. Эти трудовые функции, как правило, изучаются в разрезе отдельных магистерских программ.

4. Профессиональный стандарт четко разграничил функции между должностями, соответствующими руководителям среднего и высшего уровня управления, а также функции специалиста по ведению бухгалтерского, налогового учета и формированию отчетности. Он позволит более рационально подойти к подбору кадров при определении объема выполняемых им работ с целью определения уровня оплаты труда и т. д., что в целом окажет влияние на профессиональную деятельность работников. Трудовые функции 6-го уровня 3.2.3 «Ведение управленческого учета и составление управленческой отчетности» (при подготовке бакалавров) и функции 7-го уровня 3.5.3 «Организация управления на основе взаимосвязи управленческого учета, бюджетирования и контроллинга» (при подготовке магистров) позволят свести до минимума дефицит умения и практических навыков в области управленческого учета, что позволит сконцентрировать процесс обучения в этой области на конкретных трудовых действиях.

5. В свете развития международных экономических отношений большое значение имеет применение единых правил бухгалтерского учета, методик проведения экономического анализа, международных стандартов аудита. В рамках предложенного проекта варианта профессионального Стандарта «Бухгалтер» большое значение имеют международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). С этих позиций включение в него 7-го уровня квалификации и такой обобщенной функции, как «Составление и представление корпоративной финансовой отчетности экономического субъекта» (код «Д»), является, по нашему мнению, своевременным и необходимым. Трудовая функция Д/02.7 «Организация учета и составление финансовой отчетности по МСФО» – это уровень главных бухгалтеров предприятий корпораций, холдингов, которые должны владеть передовым опытом в области управления процессом формирования информации в системе бухгалтерского учета, позволит им с успехом решать массу задач: от консолидации и представления информации различным пользователям – до внедрения эффективной системы планирования и бюджетирования.

6. Предложенные в проекте варианта профстандарта «Бухгалтер» обобщенные трудовые функции «Д», «Е», «F» в полной мере соответствуют уровню и профессиональным компетенциям главного бухгалтера любого хозяйствующего субъекта и позволят приблизить государственные образовательные стандарты по подготовке кадров в области бухгалтерского учета к профессиональному Стандарту «Бухгалтер», и включение в новый вариант проекта профессионального Стандарта 7-го уровня квалификации, в трудовых функциях которого довольно в полном объеме прописаны компетенции в области знаний, умений и владений будущего специалиста в области бухгалтерского учета, является своевременным и востребованным в процессе профессиональной подготовки бухгалтерских кадров.

Следует отметить, что в ходе обсуждения предложенного проекта нового варианта профессионального стандарта «Бухгалтер» с работодателями последние высказали свое мнение о целесообразности 8-го уровня квалификации в Стандарте по коду «F» «Методическое сопровождение деятельности службы бухгалтерского учета». Можно, конечно, с их мнением и согласиться в том, что трудовые функции F/01.8 и F/02.8, связанных с разработкой методологической базы методик и регламентов для бухгалтерского учета и организации внутрифирменного контроля, отражены в других обобщенных трудовых функциях. Однако, по нашему мнению, 8-й уровень квалификации можно будет использовать и для третьего уровня обучения (аспирантура), поскольку методическое сопровождение бухгалтерского учета и разработка методологической базы являются прерогативой научных исследований, что очень важно для подготовки будущих преподавателей с учеными степенями по специальности 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика».

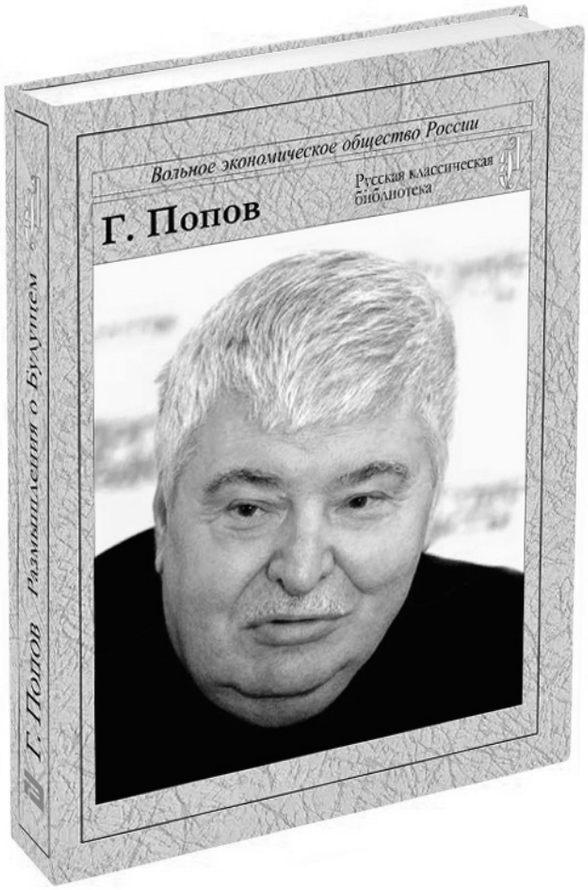
Таким образом, принятие нового варианта проекта профессионального стандарта «Бухгалтер» окажет позитивное влияние на образовательные программы всех уровней как вузовского, так и поствузовского обучения по направлению «Экономика», профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», а для работодателей такое взаимодействие послужит важным профессиональным инструментом при оценке выпускников образовательных организаций и деятельности работников служб бухгалтерского учета.

Автор выражает благодарность за помощь в подготовке данной статьи своим коллегам по кафедре: Хахоновой Н.Н., д. э. н., проф.; Шароватовой Е.А., д. э. н., доценту; Смертиной Е.Н. и Нор-Аревян Г.Г., к. э. н., доцентам.

Литература

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273.
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
3. Методические рекомендации по разработке профессиональных стандартов, утвержденных приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 29.04.2013 № 170-Н.
4. Материалы международной научно-практической конференции «Образовательные программы и профессиональные стандарты: поиск эффективного взаимодействия». 30 марта –1 апреля 2016 г. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ.
5. Положение о ПАО ОП в области экономики, управления и финансов, утвержденное решением Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка 01.07.2015, пр. № 3.
6. Методика оценки образовательной программы при проведении аккредитационной экспертизы, утвержденной решением Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка 01.07.2015, пр. № 3.
7. Профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержденный Министерством труда и социальной защиты РФ 22.12.2014 № 1061Н.
8. Лабынцев Н.Т. Теоретические и практические аспекты применения профессионального стандарта «Бухгалтер» // Вестник налоговой службы Дона. 2015. № 7–8. С. 60–63.
9. Лабынцев Н.Т. О подготовке бухгалтерских кадров в соответствии с требованиями профессионального стандарта «Бухгалтер» // Учет и статистика. 2015. № 1. С. 10–26.
10. Сайт Минтруда России (http://rosmintrud.ru).
11. Сайт Минобрнауки России (http://минобрнауки.рф).
12. Сайт НСПК http://nspkrf.ru
13. Сайт НАРК http://www.nark-rspp.ru

Г. Попов. Размышления о будущем



В 2016 году Издательский дом «Экономическая газета» выпустил в свет новую книгу председателя Сената Вольного экономического общества России, президента Международного союза экономистов, президента и почетного академика Международной Академии менеджмента, академика РАЕН, профессора Г.Х. Попова.

«Размышления о будущем» пополнили книжную серию «Президенты Вольного экономического общества России» «Русской классической библиотеки. Экономика и духовность», рассказывающую о жизни, судьбе и огромном вкладе в развитие страны лучших экономистов разных времен.

В книге автор представляет анализ приоритетных проблем современной национальной и международной повестки, делится размышлениями об определении долгосрочной перспективы и стратегии развития России.

***

О модернизации России в XXI веке

Введение

Само слово «модерн» означает «современность». А «модернизация» – движение навстречу требованиям современности. Это движение может иметь вид реформ. Если движение превращается в полную ломку – говорят о революции.

Модернизация – это именно путь реформ. Россия знала и эпохи революций, и эпохи модернизаций.

На современном этапе развития, в 2010 году, руководство России снова ставит задачу модернизации. Исходными являются две идеи: о неудовлетворенности современным состоянием страны и о необходимости коренных перемен. Сами эти идеи – неудовлетворенность и перемены – особой дискуссии не вызывают. Предметом дискуссии является содержание перемен, их сроки, их последовательность. Различаются также подходы к движущим силам перемен, к механизму перемен, к их результатам и следствиям.

Для обсуждения всех этих проблем современной модернизации чрезвычайно важно хотя бы в самом общем виде обозначить уроки прошлых модернизаций. Перед вами по преимуществу моя личная позиция как ученого. Но в ней учтены результаты той большой работы, которую вели и Вольное экономическое общество России, и Международный союз экономистов, в который ВЭО входит, и Международная Академия менеджмента…

Раздел I. Исторический опыт модернизации России

1.1. Модернизация Екатерины Великой (создание Российской империи)

Строго говоря, начало модернизации положили еще первые Романовы – цари Михаил и Алексей. Из их достижений надо особо отметить два.

Первое. Принятие Москвой при патриархе Никоне того варианта православия, которого придерживались Украина и Белоруссия. Тем самым была создана идеологическая база для воссоединения трех восточноевропейских славянских народов – великороссов, украинцев и белорусов, бывших в эпоху Киевской Руси одним народом.

Второе. Последовательная, продуманная, постепенная, шаг за шагом, ряд десятилетий интеграция Украины и России. Без крови. Без оккупации. Если Михаил и Алексей вели модернизацию умеренно, то Петр I – бурно и форсированно. Екатерина завершала модернизацию тоже в основном умеренно. Модернизация Екатерины завершила формирование Российской империи. Императрица искоренила многие вековые традиции восточных деспотий, характерные для Московской Руси. Екатерина настойчиво реализовывала Указ о вольности дворянства, провозглашенный ее мужем, Петром III, как раз перед ней. Дворянству был

предложен по тем временам очень прогрессивный вариант самоуправления.

Главные итоги модернизации следующие

Первый. Было создано новое государство – Российская империя. Второй. Россия от боярского, вотчинного хозяйства окончательно перешла к дворянскому, поместному хозяйству. Третий. Россия переориентировалась с Востока (который во времена Золотой Орды принес ей не только иго, но и достижения Китая, Индии и всего Востока) на Западную Европу, начавшую существенно опережать остальной мир в прогрессе. Четвертый. Модернизация была силовой. Обрезание бород было не самым жестким способом, хотя и очень наглядным.

Фундаментальной проблемой стало появление после модернизации двух Россий. Одной – европейской, одетой в европейские одежды и даже говорящей больше по-французски. И второй – крестьянской, оставшейся в старом облике, а порой даже со своей старой, дониконовской православной верой – старообрядчеством.

Этот раскол страны на две стал самым главным среди отрицательных следствий модернизации Петра и Екатерины.

1.2. Модернизация Александра Великого (отмена крепостного права)

Этот грандиозный модернизационный проект получил в истории России название Эпохи великих реформ. Он был начат императором Александром II отменой в 1861 году крепостного права. Суть его состояла в выходе из феодализма и переходе к капитализму. Какие позитивные черты этой российской модернизации следует отметить?

Первое. Исключительную по полноте и глубине теоретическую базу модернизации. Почти полвека после победы над Наполеоном вся мыслящая Россия непрерывно обсуждала все подходы, все варианты, все аспекты отмены крепостного права. Свои позиции сформулировали славянофилы и западники, демократы и представители монархии.

Второе. Исключительно четкое видение главной, коренной проблемы – освобождение крестьян, отмена крепостного права.

Третье. Комплексность преобразований. Земельную реформу сопровождали реформы всех сторон жизни общества. Реформа судебной власти. Реформа армии. Реформа полицейской власти. Реформа крестьянского, дворянского и городского самоуправления, создание объединяющих их земств. Отмена цензуры. Модернизировалось все российское общество.

Четвертое. Исключительный по организованности механизм модернизации. Он был таким, что позволил меньшинству правящего класса во главе с императором при нейтрализации или даже подавлении неизмеримо превосходящего консервативного большинства дворянства осуществить грандиозные преобразования. На фоне пропитанного кровью, революциями, войнами преодоления феодализма Англией, Францией, Соединенными Штатами Америки Россия попыталась впервые в мире осуществить мирный, бескровный вариант выхода из феодализма. Опыт этих реформ – вклад России в мировую цивилизацию.

Наконец, пятое. Четкая долгосрочная программа модернизации. Ни большевистских авантюр «в 500 дней», ни правых шоковых авантюр «уже к этой осени» – не было и в помине. Зная свою страну, зная грандиозность проблемы, с самого начала был заявлен срок в двадцать лет с двумя десятилетними периодами. Годы и годы напряженных усилий.

Итогом этой российской модернизации стала нормальная, средняя по уровню промышленного развития европейская страна. И вполне заслуженно Александра II назвали в русской истории — так же как и Петра I, как Екатерину II — Великим.

Но итогом стали и три русские революции начала XX века, разрушившие романовскую империю.

1.3. Модернизация Михаила Горбачева (попытка обновления социализма)

Свою модернизацию М.С. Горбачев правильно назвал «перестройка». В ходе перестройки Горбачев решил продолжить курс Н.С. Хрущева на преодоление сталинской модели советского социализма.

Примечательно, что оба соперника Хрущева по борьбе за власть — Маленков и Берия — тоже были ориентированы на эту же цель. Но Хрущев, столкнувшись с трудностями реформ, решил отказаться от них и идти путем форсирования в СССР коммунизма – через двадцать лет, при жизни нынешнего поколения советских людей. Советский правящий класс – номенклатура и вся бюрократия государственного социализма – вступать в коммунизм не торопился и отправил своего вождя в отставку.

Горбачев решил выйти в ходе своей модернизации из советского социализма в социализм гуманный, социализм демократический, социализм справедливый, социализм обновленный.

Модернизация Горбачева не состоялась. И для нас, размышляющих о новой модернизации, очень важно понять причины этого исторического поражения. Среди главных можно выделить три. Первая. Ошибочный выбор цели модернизации. Горбачева часто обвиняют в том, что он не имел программы перестройки. Правда же в том, что он и программу имел, и следовал ей, но эта программа была ошибочной. Горбачев считал, что перестройка должна дать обновленный социализм. А стране нужно было вообще выйти из социализма. Выйти на дорогу мировой цивилизации, которая во второй половине XX века пошла по пути постиндустриального общества.

Вторая. Горбачев не сумел определить главную опасность своей модернизации. Этой опасностью был нацио-нализм. Самым слабым звеном советского социализма оказалась многонациональная структура СССР. Нетрудно было понять, что если социализм демократический, то первыми, кто воспользуется демократией и вытекающими из нее правами, должны были стать именно союзные республики. Что и произошло.

Если социализм гуманный, то он должен уважать права человека, и первое из этих прав – право на свой язык, свою культуру, свою историю, свою нацию. Судьба СССР при избранном горбачевском варианте нового социализма была предопределена.

Третья. Горбачев не нашел движущую силу для своей модернизации. Если действительно идти, как хотел Горбачев, по пути демократического и гуманного социализма, то такой социализм должен устраивать весь народ. А большинство народа России хотело не нового социализма, а полного отказа от него, выхода из социализма.

Модернизация Горбачева столкнулась с тем же, что и реформы Александра II, – обе непоследовательно решали главный, самый фундаментальный вопрос – о будущем страны. И обе, несмотря на все усилия и все успехи, закончились революциями.

Модернизация Горбачева, его перестройка оказалась неудачной только условно и только в личностном плане – в свете его желания построить новый социализм, гуманный и демократический. А исторически перестройка свою главную задачу выполнила: она освободила Россию от не соответствующего мировой цивилизации строя – строя государственно-бюрократического социализма – и дала старт новой постиндустриальной России.

***

Главные общие уроки модернизаций России можно обозначить так

Позитивные

Во-первых, модернизации оказывались успешными, если они правильно выделяли главный узел реформ. Во-вторых, модернизации шли успешно, когда ими лично занимались первые лица государства. В-третьих, модернизации шли успешно, когда удавалось найти в стране заинтересованные в них движущие силы.

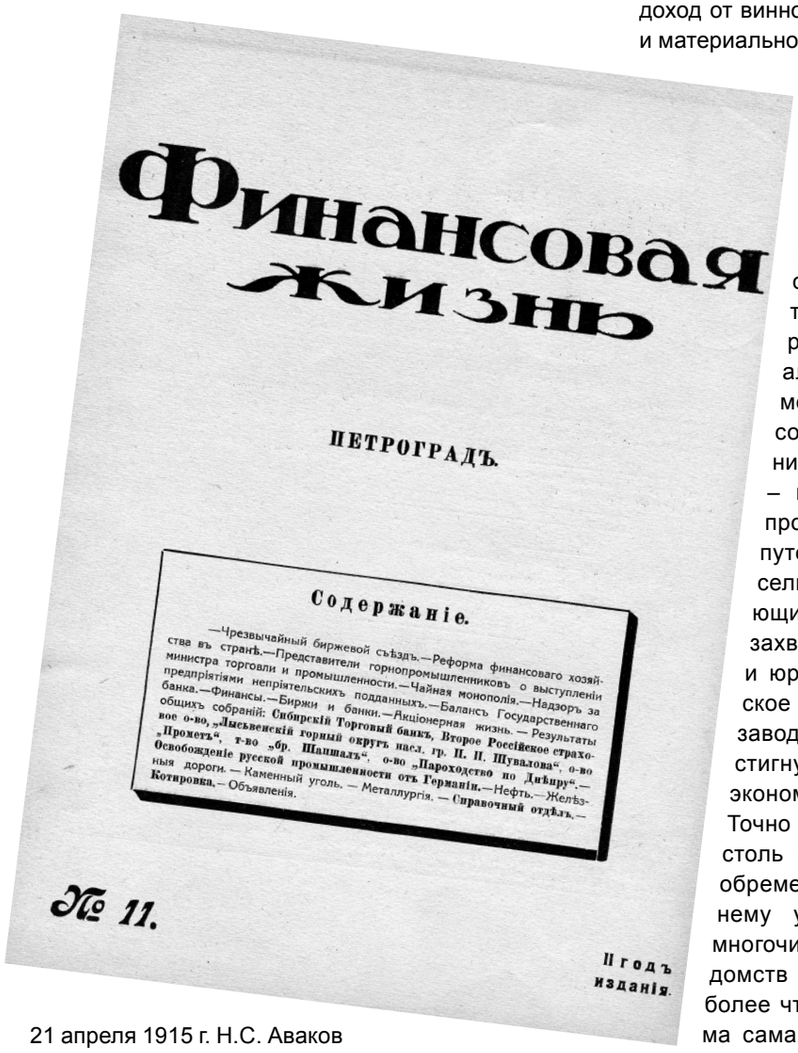
Негативные

Во-первых, когда модернизация сводилась к примитивному подражательству и воспроизводству западных образцов. Во-вторых, когда в ходе модернизации происходила дезинтеграция России. То на «две страны в одной». То на вставшие на путь независимости части прежде единого государства. В-третьих, при неправильном определении главных целей модернизации они заканчивались революциями.

Если мы хотим успеха новой модернизации, все эти уроки – и положительные, и негативные – всегда надо помнить. Но сегодня не менее важно учесть и то, что происходит во всем мире.

Материал подготовил Лобанов Д.К.

Экономическое обновление России



Финансовая жизнь

ПЕТРОГРАДЪ.

Содержаніе.

—Чрезвычайный биржевой съѣздъ.—Реформа финансоваго хозяйства въ странѣ.—Представители горнопромышленниковъ о выступленіи министра торговли и промышленности.—Чайная монополія.—Надзоръ за предпріятіями непріятельскихъ подданныхъ.—Балансъ Государственнаго банка.—Финансы.—Биржи и банки.—Акціонерная жизнь. — Результаты общихъ собраній: Сибирскій Торговый банкъ, Второе Россійское страхово-вое о-во, „Лысьвенскій горный округъ насл. гр. П. П. Шувалова", о-во „Прометъ", т-во „бр. Шапшалъ", о-во „Пароходство по Днѣпру".— Освобожденіе русской промышленности отъ Германіи.—Нефть.—Желѣзныя дороги. — Каменный уголь. — Металлургія. — Справочный отдѣлъ.— Котировка.— Объявленія.

№ 11.

II годъ изданія.

21 апреля 1915 г. Н.С. Аваков ознакомил комитет Совета представителей промышленности и торговли с основными положениями вносимого им на рассмотрение проекта об образовании в России Высшего экономического комитета.

В основных чертах доклад сводится к следующему.

Увеличение производительных сил государства, к которому по воле Государя должны быть направлены усилия правительства, может быть осуществлено длительным напряжением и непрерывным трудом всего народа. Так как уничтожение казенной продажи водки лишило наш государственный бюджет дохода на сумму почти миллиард рублей, то увеличение производительных сил нации в переживаемый исторический момент поставлено в прямую связь с изысканием новых государственных доходов от народного производительного труда. Поэтому вторая задача Высочайшего Указа одновременно и народохозяйственная, и государственная, и финансовая.

Ясно, что с дальнейшим усилением развития производительных сил доход государства возрастет и покроет доход от винной монополии, а вместе с тем увеличится и материальное благосостояние населения. В этом и заключается сила и могущество Российского государства.

Обращаясь к осуществлению работ по развитию производительных сил России, прежде всего следует принять во внимание, что ведение хозяйственных сил страны не находится в руках одного министра. Столь обширное дело тесно связано с предметами ведения разных министров. Торговля и специальное горное дело составляют предмет ведения министра торговли. Пути сообщения, железные дороги, внутренние водные, грунтовые и шоссейные пути – главнейшие двигатели экономического прогресса – находятся в ведении министра путей сообщения, финансы, земледелие и сельское хозяйство в ведении соответствующих министров. Экономическое развитие захватывает вопросы правительственного и юридического характера. Военное и морское министерства владеют фабриками и заводами для государственной обороны. Достигнуть тесного единства взглядов в области экономического развития едва ли возможно. Точно так же едва ли возможно возложить столь сложную работу на Совет Министров, обремененный текущими делами по внутреннему управлению и занятый обсуждением многочисленных законопроектов отдельных ведомств для законодательных учреждений. Тем более что в разрешении этой задачи необходима самая широкая инициатива, неустанное искание наиболее правильного пути для развития производительных сил. Поэтому задачу обсуждения и направления вопросов, касающихся развития производительных сил России, правильно возложить на особый экономический комитет.

В состав высшего экономического комитета, работой которого будут руководить председатель по Высочайшему назначению, должны будут войти обязательными членами министры, выдающиеся представители науки, промышленности и торговли и сведующие люди, близко знакомые с экономическими и финансовыми вопросами. Для успешного хода работ комитета необходимо будет образовать местные губернские, а по некоторым отраслям народного хозяйства и районные комитеты, которые в непосредственном общении с практиками промышленности и торговли найдут наиболее целесообразные пути и средства приложения народного труда и развития производительных сил России.

Материал был опубликован в журнале «Финансовая жизнь» № 14 от 30 апреля 1915 г.

Всероссийский конкурс кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ – 2015»

8 июня 2016 года в Каминном зале Дома экономиста состоялся Всероссийский экономический форум, который стал итоговым мероприятием Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ – 2015».

Конкурсный проект имеет успешную историю, организуется ежегодно на протяжении последних девяти лет и позволяет оценить уровень работы экономических кафедр, определить проблемы и направления для дальнейшего совершенствования деятельности институтов высшей школы.

В этом году конкурс организован Вольным экономическим обществом России совместно с Международной Академией менеджмента при поддержке Издательского дома «Экономическая газета» и призван выявить лучшие экономические кафедры и образовательные программы, эффективный опыт реализации инноваций в сфере подготовки специалистов, соответствующих мировым стандартам и востребованных на современном рынке труда.

Объединение в рамках конкурсного проекта научного, экспертного, академического, профессионального и бизнес-сообществ, привлечение ведущих профильных медиаструктур позволяют провести широкое информирование о лучших программах, кафедрах, вузах, а также консолидировать усилия для развития и совершенствования системы подготовки специалистов.

Президент ВЭО России С.Д. Бодрунов подвел итоги конкурсного проекта. В этом году в конкурсе приняли участие 85 кафедр и 56 образовательных программ. По результатам отбора оргкомитета конкурса и детальной экспертизы, которая проведена Экспертным советом ВЭО России, жюри определило победителей конкурса 2015 года: 16 кафедр по десяти номинациям и 20 образовательных программ из 14 субъектов Российской Федерации. Образовательные программы – победители конкурса войдут в справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России».

Экспертный совет ВЭО России на заседании оргкомитета и жюри конкурса 16 мая 2016 года отметил высокий уровень деятельности кафедр-победителей. Принципы фундаментальности, системности и новаторства в подходах к образовательному процессу нашли отражение в образовательных программах, ставших победителями конкурса.

В ходе подведения итогов жюри особо отметило уровень образовательных программ по направлению «экономика и управление» и деятельность профильных кафедр в следующих вузах:

- Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова;
- Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации;
- Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»;
- Владивостокский государственный университет экономики и сервиса;
- Санкт-Петербургский государственный экономический университет.

Награды конкурсного проекта победителям вручали президент ВЭО России С.Д. Бодрунов и президент Международной Академии менеджмента, вице-президент ВЭО России и Международного союза экономистов В.И. Щербаков.

Со списком победителей вы можете ознакомиться на сайте www.veorus.ru.