

Финансовая ЖИЗНЬ

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 3, 2017 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей.

Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Усенко Л.Н.,
д.э.н., профессор, заслуженный деятель
науки РФ, Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)

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

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

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

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

Содержание 3-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2017 г.

Экономика

4

В.К. Фальцман

О факторах догоняющего роста России

В свете теории факторов экономического роста в статье рассмотрены перспективы догоняющего роста российской экономики на период до 2030 года за счёт использования природных ресурсов (нефти и другого сырья), труда и человеческого капитала, инноваций и инвестиций в основной капитал. Рассмотрены проблемы смещения точек роста на региональный и муниципальный уровни, от бюджетных к внебюджетным источникам финансирования. Сформулированы некоторые предложения по настройке налоговой системы и правовой базы предпринимательства на экономический рост.

Т.А. Журавлева, Е.М. Семенова

Роль и значение агропромышленного сектора в экономике России

Данная статья посвящена определению роли агропромышленного сектора в экономике России с позиций собственного вклада в экономическое развитие и обеспечения продовольственной безопасности страны. Учитывая состояние отрасли в российской экономике, отражены существующие проблемы в данной сфере и определены пути совершенствования.

Банки

15

И.А. Алиев

Структурный метод оценки конкуренции в российском банковском секторе

В статье исследуется интенсивность конкуренции с помощью структурных методов. Объектом исследования являются кредитные организации, осуществляющие свою деятельность на российском рынке банковских услуг. Предметом исследования выступает система конкурентных отношений. В результате проведенного исследования были сделаны выводы о нарастании монополистических тенденций в банковском секторе и укреплении позиций крупнейших банков с государственным участием.

Финансовый менеджмент

20

К.А. Милорадов, Г.М. Эйдлина

Когнитивные компьютерные модели принятия финансовых решений

При изучении процессов управления капиталом компании следует учитывать не только математические зависимости, но и поведенческие

и когнитивные характеристики участников. В статье на примере инвестиционного проекта рассмотрены реализованные в рамках компьютерного практикума когнитивные информационные модели, предложено формализованное описание организационных ролей участников проекта, их целей и критериев эффективности.

С.В. Большаков

Актуальные проблемы стратегических финансов компаний: стоимость и прибыль, долгосрочный план и финансы

Представлена авторская интерпретация основных черт современного вектора развития финансовой науки, важнейших теоретических и методологических проблем стратегических финансов. Рассмотрены стоимостные и финансовые формы проявления стратегических финансов в процессе управления денежным оборотом и финансами компаний.

М.С. Шальнева, Ч.М. Нгуен

Оптимизация денежных потоков энергосбытовой компании

В статье приводится сравнительный анализ отечественных и зарубежных трактовок понятия денежного потока, исследуется влияние показателей эффективности управления денежными потоками одной из крупнейших российских энергосбытовых компаний ПАО «Мосэнергосбыт» на ее финансовое состояние. Предложен комплекс мероприятий по оптимизации денежных потоков, реализация которого значительно повысит финансовый потенциал компании.

Г.Н. Гогина, Т.Д. Крылова

Об аналитическом консультировании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности

Статья посвящена аналитическому консультированию данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. В ней указана роль отчетности, которая дает качественное и точное представление о финансовом состоянии экономического субъекта на отчетную дату. Аналитическое консультирование способствует стабилизации платежеспособности и финансовой устойчивости субъекта. Раскрыты преимущества и риски внешних и внутренних консультантов. Рекомендуются использовать в аналитическом консультировании формализованные и неформализованные методы обработки экономической информации. Указаны этапы экспресс-анализа и цель каждого из них.

В.М. Заернюк, Л.И. Черникова

О роли рисков и неопределенности при осуществлении инвестиций в горнодобывающую отрасль

Статья посвящена проблемам изучения рисков и неопределенности при осуществлении инвестиционных программ в горнодобывающую отрасль. Исследованы риски и неопределенность в горных проектах на основе выделения системных и несистемных факторов риска,

присущих процессу реализации инвестиционных проектов в горнодобывающей отрасли, проведен анализ внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) источников неопределенности в горнодобывающем производстве. Показано, что ситуация неопределенности объективно свойственна реальности вне зависимости от воли горного предприятия, подвергаемого риску, что наибольшая опасность нанесения ущерба в связи с воздействием рисков на протяжении жизни горного проекта свойственна периоду строительства горного предприятия и начальной стадии эксплуатации месторождения.

Э.И. Зубков

Эффективное управление процессом ценообразования приобретения ресурсов, ключевой источник ценового преимущества конкурентного производства общественных услуг

В статье изложен авторский подход по основным аспектам организации и управления производителем общественных услуг процессом ценообразования приобретения ресурсов в условиях федеральной контрактной системы. Проведена оценка механизма аукциона в электронной форме, как инструмента управления формированием эффективной цены контракта.

А.В. Войко

Методы финансового оздоровления, повышающие эффективность функционирования электроэнергетических компаний

В настоящее время основной проблемой при проведении оценки финансового состояния является тот факт, что предлагаемые авторами методики не учитывают характер деятельности электроэнергетических компаний. В настоящее время в большинстве трудов российских и зарубежных авторов, касающихся вопросов финансового оздоровления, также не исследовано влияние отраслевой специфики бизнеса и характер естественной монополии. В статье выявлены основные методы финансового оздоровления, применение которых возможно для повышения эффективности функционирования компаний отрасли.

Финансы

68

С.В. Сятчихин

Пути развития стратегического бюджетного программирования муниципальных образований

Рассматриваемые в статье теоретико-методологические положения по стратегическому бюджетному программированию муниципальных образований, раскрывающие его содержание и включающие принципы и предпосылки адаптации к условиям открытого функционирования местного самоуправления, отражают современные тенденции развития общественного участия в бюджетном процессе и позволяют повысить обоснованность принимаемых решений в сфере управления муниципальными финансами.

Ю.М. Чеботарь

Формирование и развитие современной финансовой инфраструктуры

В статье исследуются понятийный аппарат, составные элементы и функции современной финансовой инфраструктуры. Особое внимание автор уделяет рассмотрению текущего состояния и перспектив развития периферийной финансовой инфраструктуры.

Раскрываются преимущества и тренды альтернативных платежных систем и систем удаленного банковского обслуживания.

А.Е. Гончаренко, Ю.В. Алешихин

Классификация взаимозависимых лиц в законодательстве России и мировых финансовых институтах

Объектом исследования настоящей статьи является классификация взаимозависимых лиц в законодательстве Российской Федерации и ведущих международных экономических организациях, таких как ОЭСР, ВТО и ВТамО. В статье детально рассматриваются критерии определения взаимозависимых лиц в налоговом и таможенном законодательстве Российской Федерации и в соответствующих документах ОЭСР, ВТО и ВТамО. Критерии взаимозависимости систематизированы по пяти предложенным авторами группам.

Н.И. Морозко

Финансирование инновационных малых организаций с высокими темпами роста: анализ национальной поддержки

Анализ и изучение современных источников финансирования деятельности инновационных организаций малого бизнеса необходимы для развития и повышения темпов роста. Рассмотрен опыт использования новых видов финансирования инновационных малых организаций в России: венчурное финансирование; секьюритизация кредитного портфеля малого бизнеса; проектное финансирование; краудфандинг; микрофинансирование и мезонинное финансирование. Осуществлено обобщение национальной поддержки новых видов финансирования инновационных малых организаций.

М.Е. Косов, Я.Я. Иванова

Финансовая политика государства в условиях кризиса и развитие промышленности, малого и среднего бизнеса: возможности и барьеры

Проведен обзор финансовых механизмов, применяемых сопредельными государствами для поддержки компаний, исследование их сильных и слабых сторон. Сделаны выводы, что ключевыми факторами, которые позволят повысить взаимосвязь финансовой политики государства и фирмы являются меры по повышению инвестиционной активности, в том числе прямое финансирование из бюджета, и реформирование системы налогообложения малого бизнеса.

Кафедра

99

Кафедра финансового менеджмента УрГЭУ: достижения и перспективы

Цитаты

101

Русская мера

События

103

Итоги Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «Экономика и Управление – 2016»

О факторах догоняющего роста России

В.К. Фальцман,

*д. э. н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, главный научный сотрудник,
ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ*

Аннотация: в свете теории факторов экономического роста в статье рассмотрены перспективы догоняющего роста российской экономики на период до 2030 года за счёт использования природных ресурсов (нефти и другого сырья), труда и человеческого капитала, инноваций и инвестиций в основной капитал. Рассмотрены проблемы смещения точек роста на региональном и муниципальном уровне, от бюджетных к внебюджетным источникам финансирования. Сформулированы некоторые предложения по настройке налоговой системы и правовой базы предпринимательства на экономический рост.

Ключевые слова: факторы роста, нефть, трудовые ресурсы, инвестиции, инновации, налоговая и правовая база предпринимательства.

About catch-up growth factors of Russia

V.K. Faltsman,

*Doctor of economics, the professor, Honored worker of science, principal research scientist,
The Russian presidential academy of national economy and public administration*

Abstract: in the light of the theory of economic growth factors in the article were examined perspectives of catch-up economic growth of Russia up to 2030-s by using natural recourses, labor and human capital, innovations and investment in capital stock. Also were observed problems of displacement of points of growth from budget to off-budget financing sources on regional and municipal levels. Besides that in article were formulated suggestions for turning of tax system and legal framework on the economic growth.

Keywords: points of growth, oil, labor force, investments, innovations, tax and legal framework of business.

Условием сохранения и увеличения Россией её доли в мировой экономике является поддержание темпов прироста ВВП не ниже мировых¹. По имеющимся прогнозам, это не менее 3% прироста в год. План действий по реализации этого условия должен исходить из реальных факторов будущего роста — перспектив добычи нефти и другого сырья, наличия трудовых ресурсов и их качества, инноваций и инвестиций в основной капитал. Экономическое пространство, которое позволяет реализовать предстоящий рост продукции и услуг на внутреннем и мировом рынках, было рассмотрено в предыдущей работе [1].

Природный фактор

Предшествующее развитие российской экономики происходило под знаком нефти. Немалые прошлые достижения страны в области модернизации, автомобилизации, компьютеризации, мобильной связи, транспорта произошли в период высоких цен на нефть и во многом благодаря большим объёмам её добычи и экспорта.

В обозримой перспективе, до 2025–2030 года роль добычи и экспорта нефти сохранится, хотя и будет ослабевать из-за истощения ресурсов.

Перспективы будущей добычи нефти определяют её запасы. По оценкам Минприроды РФ (2016), запасы нефти в России составляют 15 млрд тонн. Их хватит примерно на 30 лет.

Технологически извлекаемые запасы составляют 30 млрд тонн. Их хватит на 60 лет. С учётом горючих сланцев запасы российской нефти оцениваются в 100 млрд тонн – 200 лет эксплуатации [2]. По оценкам BP Statistical Review of World Energy (2016), доказанные запасы нефти в России с вероятностью 90% составляют 79 млрд баррелей (10,8 млрд тонн). При сохранении достигнутого среднегодового уровня добычи их должно хватить на 22 года.

Показатель кратности запасов (текущие запасы, делённые на годовую добычу), определяющий обеспеченность запасами существующий добычи нефти, составляет в России 26 лет, что значительно меньше, чем в мире (57–86 лет), в странах Персидского залива (82 года), в Казахстане (49 лет), Венесуэле (334 года)². Оптимальная кратность запасов составляет 35–40 лет. Похоже, что чрезмерно интенсивная эксплуатация запасов приведёт Россию к необходимости покупать нефть по импорту.

¹ Путин. Ru-an.Info/новости/послание-президента-федеральному-собранию-полный-текст.

² Mir Prognosov. Ru ...geologorazvedka ...zapasy nevti.

По прогнозам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (А.С. Некрасов, Ю.В. Синяк), текущие запасы нефти позволяют сохранить уровень её добычи до 2030 года. Освоение добычи на арктическом шельфе при значительном росте затрат отодвигает пик добычи нефти в лучшем случае ещё на 5-10 лет. При этом в России к 2040 году будет добыто около половины извлекаемых ресурсов нефти [3].

Плохо прогнозируемые мировые цены на нефть в перспективе могут несколько вырасти. Росту цен на нефть может способствовать межправительственное соглашение с участием России (2016) о снижении добычи нефти, призванное обеспечить сокращение её предложения и рост цен на мировом рынке.

Трезвый взгляд на обозримые перспективы роста российской экономики в самом благоприятном случае позволяет рассчитывать скорее на стабилизацию добычи нефти, чем на её рост и возможность значительного повышения мировых цен.

С большей или меньшей уверенностью этот вывод можно распространить и на другие полезные ископаемые, наиболее доступные запасы, которые в России также постепенно иссякают, а издержки на добычу растут, являясь источником инфляции инвестиционного рубля. Природная рента от их добычи будет убывать, особенно в условиях низких мировых цен на сырьё. Но её роль в обозримом будущем сохранится как источник средств для поддержания достигнутого уровня благосостояния страны, для инноваций и инвестиций в основной капитал.

Воздействие природного фактора на российскую экономику может возрасть вследствие углубления переработки сырья, которое в настоящем виде поставляется на экспорт в необработанном виде либо в виде полуфабрикатов. Большие перспективы для экономического роста открывает импортозамещение продуктов нефтехимии, деревообрабатывающей и бумажной промышленности, изделий из пластмасс, легированных сталей, цветных металлов, которые в настоящее время в больших объёмах поступают в страну из-за рубежа, будучи изготовленными из российского сырья.

По мере оскудения запасов природных ресурсов, всё более и более актуальным для России становится сбор и переработка вторичного сырья: макулатуры, пластиковой, картонной и стеклянной тары, лома чёрных и цветных металлов, других бытовых и производственных отходов. Располагая большими пространствами для свалок, Россия существенно отстала в этой области от Европы. Однако предел замусоривания, кажется, уже достигнут. 2017 год объявлен Годом экологии. По всей стране надо заняться уборкой загрязнённых территорий, ликвидировать свалки, в которые превратились окрестности многих населённых пунктов. Тем более что переработка мусора и отходов — экономически выгодный процесс, экономящий первичные ресурсы. Настолько выгодный, что экспорт амортизационного лома — потенциального сырья для развития металлургии, наносит экономический ущерб будущему развитию страны.

Альтернативой преобладающему у нас полигонному захоронению бытовых отходов, загрязняющему воздух и сточные воды, выступает их термическое обезвреживание. Для реализации этой технологии разработаны проекты двух заводов на территориях Московской технологии с высокой (около 55%) степенью локализации.

Ощутимое влияние на будущий экономический рост России может оказать вовлечение в народнохозяйственный оборот сельскохозяйственных земель, значительная часть которых не используется по назначению, частично, в форме латифундий выполняет функции накопления капитала, а поэтому должна быть изъята и использована для растущего сельскохозяйственного производства.

Трудовые ресурсы

В условиях, когда влияние природного фактора на рост российской экономики ослабевает, остаются надежды на труд, его качество и, главное, на возрастание производительности труда. Трудовой потенциал страны зависит от численности населения, его возрастной структуры и показателей занятости. Для экономического роста страны ожидаемые значения всех трёх показателей не благоприятны.

Численность населения России в 2016 г. составила 146,5 млн человек. Длительное время население страны убывало. И это неизбежно отразится на экономическом росте страны в ближайшие 10-15 лет. Благодаря росту уровня и качества жизни, специальных мер по поддержке рождаемости в форме материнского капитала тенденцию к депопуляции в последние годы удалось преодолеть. По прогнозам РОССТАТА [4], возможность депопуляции в перспективе остаётся (низкий вариант прогноза). Вероятнее можно ожидать рост численности населения России до 148,3 и 147,8 млн человек соответственно в 2025 и 2030 гг. (средний вариант прогноза). Возможен даже более высокий рост численности населения страны — до 150,7 млн человек в 2025 г. и 151,8 млн человек в 2030 г. Но это уже ресурсы для более отдалённого будущего.

Россия стареет. Старение её населения, как и предшествующая депопуляция, ведёт к убыванию численности занятых в народном хозяйстве. Трудовые ресурсы численно сокращаются. Растёт число пенсионеров. Однако если производительность труда растёт достаточно быстро, чтобы прокормить неработающую часть населения, совсем не обязательно продлевать пенсионный возраст и приглашать в страну молодую эмигрантскую поросль, имеющую иной менталитет.

Уход от депопуляции населения требует дополнительных затрат уже сейчас, но может повлиять на рост экономики только после достижения вновь родившимися трудоспособного возраста (16 лет). Иначе говоря, рост рождаемости окажет положительное воздействие на экономику только за пределами 2030 года. Поэтому трудоспособное население страны будет сокращаться под воздействием старения и депопуляции предшествующих лет. По прогнозам РОССТАТА, ожидается сокращение численности населения в трудоспособном

возрасте с 56,7 млн человек в 2017 г. до 53,7; 53,4; 53,2 млн человек в 2030 г. соответственно по низкому, среднему и высокому вариантам прогноза. В итоге — динамика численности трудовых ресурсов в рассматриваемой перспективе может отрицательно повлиять на экономический рост страны.

Где выход? Возможны три варианта увеличения труда как фактора экономического роста: 1) международная миграция; 2) увеличение занятости; 3) рост производительности труда.

Численность иностранных граждан, имевших действующее в России разрешение на работу, на начало 2015 г. незначительно превышала один миллион человек, не включая граждан Республики Беларусь. На начало 2016 г. значение показателя сократилось примерно до 180 тысяч. Причина такого резкого изменения значения показателя кроется в новой методологии учёта.

Число прибывших в страну иностранных граждан составило в 2015 г. около 600 тыс. человек, а выбывших — 353 тыс. человек. В миграционных потоках в основном участвуют граждане стран СНГ — рабочая сила преимущественно низкой квалификации. В сравнении с Германией и Великобританией Россия пока не привлекает крупномасштабных потоков мигрантов. Поэтому самое время заблаговременно подумать о допустимых масштабах будущей миграции, о прозрачности наших границ, о защите от потоков нелегальных эмигрантов, о безопасности населения от расползающейся угрозы терроризма. Ни при каких условиях не следует жертвовать будущим страны во имя текущих задач экономического роста.

Занятость трудоспособного населения в России близка к предельной. Уровень безработицы для лиц в трудоспособном возрасте составляет 5,6% (2015) и близок к минимальному своему пределу. Небольшой прирост численности занятых возможен за счёт стимулирования трудовой деятельности пенсионеров и студентов.

В итоге надежды на экономический рост в основном возлагаются на рост производительности труда. Будущая динамика ВВП в решающей степени зависит от производительности труда, темпы роста которой должны не только компенсировать ожидаемое снижение численности занятых, но сверх того обеспечить весь предстоящий экономический рост страны. При этих условиях рост производительности труда в российской экономике должен быть никак не меньше 4% в год. Между тем даже в благополучных 2010-2012 гг. рост производительности труда не достигал 4%, а в кризисные годы сократился — в начале до 1%, а затем принял отрицательные значения.

По прогнозам ИНП РАН (Узяков М.Н.), среднегодовые темпы прироста производительности труда в России в период до 2025 г. могут составлять 6-7% [3]. Для выхода на столь высокие темпы Россия может использовать преимущества догоняющего: межстрановые сопоставления показывают, что производительность может расти тем быстрее, чем больше её отставание от страны-лидера, опережая последнюю в 2-3 раза. При ожидаемом среднегодовом приросте производительности

труда в США в 1,5%, её уровень при росте в 6-7% может возрасти для России к 2030 г. до 70% от производительности США. В настоящее время он составляет около одной трети. По расчётам Узякова, только за счёт ликвидации избыточной занятости в обрабатывающей промышленности нашей страны потенциал роста производительности труда составляет 15-20%.

В последние годы коэффициент обновления основного капитала составляет 4-5%. Это означает, что ежегодно в строй вступают 4-5% новых основных фондов, производительность труда на которых, естественно, выше, чем на старых. Если предположить, что производительность труда на вновь введенных основных фондах находится на уровне американской и европейской, т.е. на 70% выше среднероссийской, то только за счёт процесса обновления основного капитала ежегодные темпы прироста производительности труда могут достигать в нашей стране 3,5%. При существующих темпах обновления основных фондов России потребуется 20-25 лет, чтобы выйти на уровень производительности труда, достигнутый в США в настоящее время.

Производительность труда во многом зависит от уровня образования населения, состояния здоровья трудящихся и других показателей, характеризующих человеческий капитал. Уровень человеческого капитала в России весьма высок: молодёжь стремится к всеобщему высшему образованию, а продолжительность жизни населения — к среднеевропейскому уровню.

Производительность труда зависит от его цены — заработной платы. В странах, где труд дешёв, неэффективна дорогая современная высокопроизводительная техника. С этой проблемой Россия сталкивается, выполняя заказы на строительство объектов в развивающихся странах. Поэтому по мере роста производительности труда зарплата в России должна расти. Но если рост зарплат опережает рост производительности труда, растут издержки производства, отечественная продукция дорожает и теряет свою конкурентоспособность как на внутреннем, так и мировом рынках. Вследствие этого растёт импортозависимость, сокращаются возможности для экспорта. Поэтому к росту зарплат нужно подходить взвешенно даже тогда, когда речь идёт о бюджетниках.

Для роста производительности труда повышение качества человеческого капитала должно сопровождаться ростом качественных характеристик основного капитала за счёт инноваций и инвестиций в основной капитал.

Инновации

Инновации — важнейший источник будущего роста производительности труда, конкурентоспособности и сбыта отечественной продукции на внутреннем и мировом рынках.

Российская наука обеспечивает инновационное лидерство в атомной промышленности (физика), в космической сфере, оборонном самолётостроении и судостроении (инженерные науки), в производстве некоторых видов программного продукта (математика и информатика) и в ряде других областей. Лидерство

в этих отраслях обеспечивает стране получение инновационной ренты на мировом рынке.

В плане предстоящего развития России, по нашему мнению, следует сформулировать новый социальный заказ российской науке. В условиях обрушения подорвавшего импорт и санкций самое время сконцентрировать потенциал отечественной науки (там, где он сохранился) на повышении конкурентоспособности продукции и импортозамещении, на создании высококачественных товаров для несырьевого экспорта. При этом наука получает для своего развития право на часть инновационной ренты от продажи конкурентоспособных товаров.

Выполнению отечественной наукой нового социального заказа может способствовать сокращение «утечки мозгов» на Запад. Процесс пошёл. Если в первые годы текущего столетия отъезд из России в Германию достигал 40 тыс. человек в год, то в период с 2010 по 2015 гг. он снизился на порядок — до 4 тыс. человек. Аналогичные числа по отъезду в США составляют 5 и 1,5–2 тысячи человек, в Израиль 9 и 1 тыс. человек в год. Возросший за последние годы уровень жизни в России, а, главное, ухудшение обстановки в Европе и на Ближнем Востоке, по-видимому, будут способствовать дальнейшему сокращению отъездов россиян. Кроме того, правительство создаёт условия для возвращения в страну высоко квалифицированных научных кадров, для успешной работы молодых учёных, привлечению в Россию результативных западных специалистов.

При всём при том, трудно восполнимыми являются потери огромного числа учёных, которые понесла Россия за последние сто лет.

Поэтому возможности отечественной науки для инновационного роста российской экономики далеко не безграничны. Занимая в мировой науке не более 2%, российская наука не в состоянии обеспечить решение всех и даже многих задач экономического роста. Зарубежные заимствования инноваций неизбежны. Научно-техническая изоляция в современном мире пагубна для экономики. Заимствования инноваций хотя и не позволяют получить инновационную ренту, но ликвидируют накопленное отставание, обеспечивают рост качества и конкурентоспособности продукции, создают новые высокопроизводительные рабочие места.

В мировой практике иностранные заимствования сыграли решающую роль в инновационном развитии Японии, Китая, большинства других стран.

Возможны следующие формы заимствований иностранных инноваций.

Копирование иностранных разработок — один из наиболее распространенных видов НИОКР отраслевых НИИ в советское время. В настоящее время это отживающая форма заимствования. Ограниченность использования этой формы связана не только с ужесточением применения норм патентного права в нашей стране, но и усложнением самих разработок. Например, копирование микросхем по мере их усложнения становится практически невозможным.

Приобретение лицензий по импорту. Для использования импортных инновационных лицензий необходимы

собственные НИОКР, подготовленные для такого использования. Такие случаи встречаются на практике не так уж часто. Поэтому сфера инновационных заимствований в форме импорта лицензий у нас не получила ограниченного распространения.

В 2015 г. в стране действовало 2986 лицензионных соглашений, из которых 842 соглашения приходилось на операции с недвижимостью. Последние можно отнести к инновациям лишь со многими оговорками. Стоимость лицензионных соглашений за вычетом операций с недвижимостью составляла 13,5 млрд долл. при ежегодных выплатах по ним примерно в 2 млрд долл. При таких масштабах импорт технологий не может оказывать существенного влияния на рост производительности труда.

Импорт машин, оборудования и транспортных средств — одна из наиболее распространенных форм заимствования инноваций за рубежом. В 2012 г. импорт техники в Россию достиг своего пикового значения — 158 млрд долл. Некоторые представления о влиянии импорта техники даёт следующая выборка (по неполному кругу). Импорт основного технологического оборудования для промышленности, строительства и сельского хозяйства составляет около 11 млрд долл., а для всех видов транспорта — 13 млрд долл. Для комплектования продукции машиностроения, сборочных производств и ремонта приобретаются части и принадлежности к автомобилям, двигатели внутреннего сгорания и электрические, аккумуляторы на сумму 22 млрд долл. Импорт медицинской техники обходится стране в 3,1 млрд долл.

Из-за девальвации рубля, роста цен на импорт, а, возможно, и санкций импорт машин, оборудования и транспортных средств сократился в 2015 г. почти вдвое — до 81,8 млрд долл. Инновационный потенциал уменьшился. При этом капиталовложения снизились на 10%. Поэтому каждый рубль капиталовложений стал привносить в экономику существенно меньше инноваций, чем до кризиса.

Создание организаций с участием иностранного капитала. Наличие иностранного капитала у организаций (предприятий) является косвенным свидетельством об их перспективах для инновационных заимствований: неперспективные организации вряд ли получают иностранные кредиты и, тем более, прямые иностранные инвестиции.

Только около 0,5% российских организаций (предприятий) располагают иностранным капиталом (2014). В основном это крупные предприятия: на их долю приходится одна треть производимой в стране продукции. Статистика подтверждает: возможности зарубежных инновационных заимствований главным образом имеют крупный бизнес и госкорпорации. Из числа организаций с участием иностранного капитала одна четвёртая часть получает его из офшорных зон (Кипр, Виргинские острова). По существу это возврат российского капитала. 28% приходится на страны СНГ, среди которых преобладают Республика Беларусь и Украина. И только 21% российских организаций располагают капиталом из стран Евросоюза и США. Китай, располагающий большими

объёмами вывоза капитала, участвует в капитале 1200 российских предприятий – 0,5% от общего их числа с участием иностранного капитала. В таблице 1 приведено число, оборот и доля организаций с участием иностранного капитала по отраслям народного хозяйства.

Из таблицы 1 видно, что иностранный капитал наиболее широко распространен в обрабатывающей промышленности, где доля оборота на предприятиях с иностранным капиталом достигла 48%. В добывающей промышленности, в торговле, на транспорте и в связи на долю предприятий с участием иностранного капитала приходится около трети их оборота. В сельском хозяйстве — только 9%.

Можно предположить, что наиболее глубокое влияние на распространение в России западных инноваций оказывают российские филиалы транснациональных корпораций, возникшие в последние годы в сборочном производстве легковых автомобилей, сельскохозяйственной и строительной техники, в фармацевтической промышленности и некоторых других областях экономической деятельности.

Инвестиции в основной капитал

Инвестиции — основная движущая сила экономики. Среди экономистов преобладает точка зрения, согласно которой инвестиции в основной капитал являются узким местом для экономического роста России. Действительно, рост страны сдерживают высокий банковский процент, свёртывающийся госбюджет, санкции, отрезавшие страну от мирового фондового рынка. Но правомерна и другая точка зрения, согласно которой для инвестиций в нашу экономику не хватает инвестиционно привлекательных проектов. Будь такие проекты в достаточном количестве, инвестиции, несмотря ни на что, найдутся. Образно говоря, инвесторы выстроятся в очередь за получением доступа к таким проектам. При этом источниками дополнительных инвестиций в российскую экономику могут выступать: частный капитал, в том числе иностранные инвестиции; бизнес, который в современной ситуации охотнее направляет прибыль на банковские счета вместо инвестирования её в производство; накопления населения, объём которых достиг 18,6 трлн руб. (2015) и в последние годы растёт.

Поиску инвестиций может способствовать институциональный инвестор — страховые компании,

пенсионные, благотворительные и другие фонды, инвестиционные компании, аккумулирующие сбережения мелких инвесторов и вкладывающие средства в акции и другие финансовые инструменты.

Инвестиционный проект привлекателен для инвестора, когда он быстро окупается и имеет высокие значения показателей эффективности капиталовложений. Но главное — низкие инвестиционные риски. В оценках риска зарубежные инвесторы обычно ориентируются на оценки международных рейтинговых агентств, а российские предприниматели — чаще на собственный субъективный опыт, субъективно определяя вероятность риска без указания уровня доверия («вероятность по Корнапу»).

В России инвестиционные риски возникают на стадии регистрации проекта, его реализации, при решении вопросов выделения земли, доступа к источникам энергии, сырья, доступа на рынки сбыта продукции. Риски связаны с нестабильностью геополитической обстановки, состоянием транспортной инфраструктуры, уровнем инфляции, ставками по кредитам, с процессом монополизации цен и рынков, коррупцией и криминальностью, тарифными ставками и правоприменением в налогообложении и других сферах, другими факторами, сдерживающими инвестирование и экономический рост. В совокупности эти условия реализации инвестиций принято определять как инвестиционный климат.

Уровень российского инвестиционного климата год от года улучшается, но всё ещё остаётся низким. Для того чтобы конкурировать со странами с более благоприятным инвестиционным климатом на мировых фондовых рынках, нужно обеспечить инвестиционную привлекательность хотя бы отдельных отраслей и проектов. Повышение конкурентоспособности инвестиционного климата могут дать налоговые и тарифные льготы, другие преференции.

Например, в России с её традиционно высоким уровнем математического образования налоговые льготы были направлены в IT-отрасль. В результате объём экспорта продукции этой отрасли за пять лет вырос вдвое и достиг 7 млрд долл. Несмотря на налоговые преференции, налоговые поступления от этой отрасли выросли. Поэтому льготы IT-индустрии предполагается продлить до 2023 г.

Таблица 1

Российские предприятия с участием иностранного капитала

Отрасли народного хозяйства	Организации — всего		В т.ч. с участием иностранного капитала		Доля организаций с иностранным капиталом
	Тыс. ед.	Оборот, трлн руб.	Тыс. ед.	Оборот, трлн руб.	
Добыча полезных ископаемых	17,8	9,8	0,4	3,4	35%
Обрабатывающие производства	403,1	32,0	4,1	15,3	48%
Строительство	483,6	4,9	1,5	0,6	12%
Транспорт и связь	313,4	10,0	1,7	3,5	35%
Сельское хозяйство	149,6	2,1	0,7	0,2	9%
Оптовая и розничная торговля	1697,4	51,9	8,2	16,0	31%

Благодаря налоговым и иным преференциям удалось привлечь крупнейших автопроизводителей мира, которые за счёт собственных инвестиций организовали в России филиалы для сборочного производства иномарок [5]. Преимущества для нашей страны такого типа догоняющего развития, помимо прямых иностранных инвестиций, заключается в создании высокотехнологичных рабочих мест, поступлении в российскую казну налогов, в использовании российского металла и пластмасс, отечественной электроэнергии, растущей локализации производства комплектующих узлов, автоагрегатов и деталей.

Развитие сборочных производств с участием западных компаний, кроме легковых автомобилей, находит применение в производстве сельскохозяйственной, строительной-дорожной техники, в фармацевтической и других отраслях промышленности, где в прошлом накопилось отставание и высокая импортозависимость. Этому способствует низкий валютный курс рубля и рост рублёвых цен на импорт.

В настоящее время без «ручного» управления инвестиционной деятельностью в России, на наш взгляд, не обойтись [6]. Между тем налоговые и иные льготы отдельным отраслям, проектам и компаниям в «ручном» режиме могут явиться источником субъективных ошибок, злоупотреблений и коррупции. Да и дефицит бюджета ограничивает возможности для установления льгот. Поэтому правительство в 2017 г. готовит реформу налоговой системы и оптимизации налоговых льгот с целью экономического роста. По мнению некоторых экспертов, налоговая система — главное препятствие на пути инвестиций в промышленность России³.

Предполагается, что в 2018 г. удастся обновить правовую базу в сфере предпринимательства, обеспечить эффективное правоприменение прежде всего на местах с тем, чтобы выйти на одинаково высокое качество деловой среды для всех отраслей и субъектов России. Полагаю, что достичь этого результата в нашей стране удастся не скоро. А пока приходится прибегать к «ручному» повышению эффективности отдельных взяток проектов.

Децентрализация роста

В условиях кризиса и секвестирования бюджета центр тяжести экономического роста неизбежно должен смещаться из центра в регионы, от государственного бюджетирования к внебюджетным источникам финансирования. Традиционно для нашей страны характерны крупные государственные инвестиции, мегапроекты, госзаказ на оборонную технику. Между тем зарубежные исследования таких гигантских инвестиций, как туннель под Ла-Маншем, мост между Данией и Швецией, показали, что мегапроекты скорее способствуют росту амбиций, чем дают экономический эффект [7]. Поэтому в развитии России наступает эра импортозамещения и развития экспорта потребительских товаров — продовольствия, одежды, обуви. Рост производства

этих товаров может успешно развиваться как на региональном, так и на муниципальном уровнях — в малых городах и населённых пунктах силами малого бизнеса и индивидуального предпринимательства.

С опорой на местные ресурсы и конкурентные преимущества многие регионы создают благоприятную среду для роста производства в виде кластеров [8].

Создание промышленных кластеров опирается на имеющиеся производственные мощности, инфраструктуру, сложившуюся производственную кооперацию, местные сырьевые, энергетические и трудовые ресурсы, региональные возможности локального улучшения инвестиционного климата.

Так, в Калужском регионе созданы автосборочный, агропромышленный и фармацевтический кластеры. В Ростовской области развивается производство стройматериалов и промышленных газов. В Ульяновской области сформировались авиастроительный, автомобильный и станкостроительный кластеры. Химический кластер, включающий производство аммиака и удобрений, стал важной составляющей экономики Волгоградской области.

Точками экономического роста на муниципальном уровне, например, могут быть производства конкурентоспособных изделий из металлов и пластмасс, обуви и одежды, продуктов питания, особенно экологически чистых, разнообразные услуги населению. Их производители — предприятия малого бизнеса, в т.ч. семейный бизнес, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели, товарищества по сбыту. Финансирование этой деятельности может осуществляться из средств накопления населения. Тем более что речь идёт об объектах с быстрой оборачиваемостью капитала.

Широкие возможности для экономического роста регионов и муниципалитетов открывает жилищное строительство, особенно при условии привлечения для инвестирования накоплений населения и надлежащей правовой их защиты.

Принципиально важно, чтобы региональная и муниципальная администрация несла бы персональную ответственность за реализацию конкретных проектов экономического роста. Муниципальный уровень власти должен отвечать не только за результаты выборов, но прежде всего за поддержку малого и среднего бизнеса, предпринимательской инициативы на местах. Показатели результативности их роста должны занимать одно из ведущих мест в системе оценки деятельности местной администрации. Производственные отношения администрации и местного бизнеса должны не исчерпываться большим количеством проверок, а носить характер партнёрской поддержки и глубокого уважения к нелёгкому труду предпринимателя в условиях турбулентности экономики.

Библиографический список:

1. Фальцман В.К. Диверсификация российской экономики. // Вопросы экономики. 2015. № 5. с. 48–62.

³ <http://me-forum.ru/media/news/5806>

2. Топалов А. На сколько хватит нефти и газа. // <https://www.Gaseta.ru/2016/10/04>.
3. Перспективы развития экономики России: прогноз до 2030 года. Под ред. В.В. Ивантера, М.Ю. Ксенофонтова. // АНКИЛ, М.: 2013. — 408 с.
4. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. Сб./ Росстат. М. 2015. 728 с.
5. Трауб-Мерц Р. Нефть или автомобили? О возрождении промышленности России. // Материалы Fridrich Ebert Stiftung. 2015.
6. Фальцман В.К. Проблемы структурной инвестиционной политики в период кризиса. // Проблемы прогнозирования. 2016., № 4., с. 14–23.
7. Брузелиус Нильс, Ротенгаттер Вернер, Фливборг Бент. Мегапроекты и риски. Анатомия амбиций. // М.: Альпина Паблишер. 2014. — 288 с.
8. Практика регионального развития. Специальный доклад// Эксперт. 2016. — № 24 (991). — с. 54–83.



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

Роль и значение агропромышленного сектора в экономике России

Т.А. Журавлева,

д. э. н., профессор, профессор кафедры «Теоретическая экономика и управление персоналом», ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева»,

Е.М. Семенова,

к. э. н., доцент, доцент кафедры «Теоретическая экономика и управление персоналом», ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С.Тургенева»

Аннотация: данная статья посвящена определению роли агропромышленного сектора в экономике России с позиций собственного вклада в экономическое развитие и обеспечения продовольственной безопасности страны. Учитывая состояние отрасли в российской экономике, отражены существующие проблемы в данной сфере и определены пути совершенствования.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный сектор, динамика сельскохозяйственного производства, государственное регулирование, конкурентоспособность сельского хозяйства.

Role and value of the agro-industrial sector in economy of Russia

T.A. Zhuravleva,

Doctor of Economics, Professor, Professor of faculty «Theoretical economy and human resource management», Orel State University named after I.S. Turgenev,

E.M. Semyonova,

Ph.D, Associate Professor, Associate Professor of faculty «Theoretical economy and human resource management», Orel State University named after I.S. Turgenev

Abstract: this article is devoted to definition of a role of the agro-industrial sector in economy of Russia from positions of own contribution to economic development and ensuring food security of the country. Considering a condition of branch in the Russian economy, the existing problems are reflected in this sphere and ways of improvement are defined.

Keywords: agriculture, agro-industrial sector, dynamics of agricultural production, state regulation, competitiveness of agriculture.

Агропромышленный комплекс в экономике любой страны, включая Россию, представляет собой совокупность взаимосвязанных отраслей народного хозяйства, занятых производством и переработкой, а также реализацией сельскохозяйственной продукции.

Агропромышленный сектор — это одна из важнейших сфер экономики, которая обеспечивает страну продовольствием и товарами народного потребления, а также осуществляет свой вклад непосредственно в экономику, придавая ей динамизм. Без развитого сельского хозяйства невозможно добиться позитивного развития экономики и повышения благосостояния современного общества.

Развитие АПК оказывает влияние на уровень народного благосостояния, т.к. его продукция составляет

значительную долю товаров (более 60%) для сферы обращения [1].

В составе агропромышленного сектора можно выделить три основных звена: производство средств производства для рассматриваемой отрасли, сельское хозяйство, перерабатывающая сфера, привязанная к нуждам АПК. У каждой из этих сфер АПК своя миссия, и соотношения этих сфер в АПК для различных государств заметно отличаются. Например, в России само сельское хозяйство составляет в АПК около 45%, а в США на этот сектор приходится только 13% [1]. Сравнивая с агропромышленным сектором в США, можно отметить, что удельный вес обслуживающих и перерабатывающих производств в АПК в 2 раза выше, чем в России, что и определяет уровень

конкурентоспособности данной сферы экономики среди различных стран [1].

Рассматривая эти сектора, можно отметить, что первым звеном выступает производство средств производства для сельского хозяйства, что позволяет обеспечить АПК сельскохозяйственной техникой, минеральными удобрениями, определяя в целом общий уровень его интенсификации и способствуя наращиванию темпов развития отрасли.

Вторым звеном является само сельское хозяйство, которое выступает центральным звеном агропромышленного сектора. Данная сфера отличается от других отраслей материального производства наличием следующих факторов: сезонность производства сельскохозяйственной продукции, воздействие на производство сельскохозяйственной продукции природных условий, состояние главного и незаменимого средства труда для АПК в виде земли и земельных ресурсов, используемых в процессе производства в АПК и без которого невозможно данный процесс организовать.

В сельском хозяйстве выделяют две основных отрасли: растениеводство (земледелие) и животноводство.

Третьим звеном в АПК является сфера заготовки, хранения и транспортировки произведенной сельхозпродукции, а также промышленной переработки сельскохозяйственного сырья и отрасли легкой промышленности, использующие сельскохозяйственное сырье для изготовления готовых изделий.

Вопросы развития агропромышленного комплекса в России весьма актуальны, что связано с обеспечением продовольственной безопасности нашей огромной страны, а также с политической и экономической ситуацией, сложившейся в мире, а также санкциями к российской экономике, напрямую затрагивающей интересы этой отрасли [2].

Сфера агропромышленного комплекса является одной из важнейших составных частей экономики России, где создается жизненно важная для общества продукция и сосредоточен огромный экономический потенциал.

Агропромышленный комплекс России — это сложная и многофункциональная структура макроэкономики, в которой тесно взаимосвязаны между собой промышленное и сельскохозяйственное производство.

Оценивая темпы наращивания объемов производства сельскохозяйственной продукции в России, следует отметить, что данная сфера с 2000 по 2016 г. увеличила выпуск продукции в 7,6 раза с 742,4 до 5626,0 млрд рублей [3].

Анализируя состояние в отрасли в кризисный и посткризисный периоды, можно заметить, что, например, в 2016 г. темпы роста сельскохозяйственного производства к аналогичному периоду 2015 г. выросли на 6,5%, что является весьма существенным на фоне падения производства по многим отраслям в российской экономике [3].

Введение Россией контрсанкций в отношении ряда стран — традиционных поставщиков продовольственной продукции в Россию, а также дальнейшее продолжение финансового кризиса и падение реальных доходов

россиян создают серьезное напряжение на продовольственном рынке, что определяет необходимость постоянного мониторинга продовольственной безопасности в России по различным видам продовольствия, по территориям, а также группам населения с разными доходами [2, с. 133].

Для удовлетворения потребностей населения субъектов Российской Федерации в основных видах продовольствия Министерство промышленности и торговли РФ ведет обсуждение вопроса о возможности введения программы карт продовольственной помощи [1]. На социальные продовольственные карты государство будет начислять определенную сумму денег, и с их помощью можно будет оплачивать продукты питания. Система карточного распределения призвана не только поддерживать малоимущих граждан, но стимулировать отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей и розничную торговлю к наращиванию производства и реализации собственного продовольствия. Предполагается, что зачисление денег на карту будет осуществляться дифференцированно в зависимости от условий конкретного региона, уровня доходов и покупательной способности населения.

В рамках стимулирования российского сельскохозяйственного производства одной из интересных идей для поддержки развития агробизнеса на Дальнем Востоке является бесплатная раздача земельных участков на Дальнем Востоке с 1 мая 2016 г. Данная новация позволит задействовать земельный фонд этой территории, крайне необходимой для России, и привлечь фермеров на Дальний Восток [1].

Таким образом, агропромышленной политике Российской Федерации отдаются приоритеты в социально-экономическом развитии государства, что способствует формированию положительной динамики развития отрасли, а также способствует решению проблемы обеспечения продовольственной безопасности страны.

Одним из важных условий развития АПК в России является применение мер государственной поддержки и регулирования, т.к. без определяющих директив со стороны государства невозможно определить стратегические ориентиры исследуемой отрасли. Состояние агропромышленного комплекса зависит во многом от дальновидной стратегической политики государства и применяемых мер государственного регулирования, среди которых можно выделить меры кредитной и финансовой поддержки, налогового льготирования, ценообразования и ряда других.

Вместе с тем, наряду с формирующимися положительными тенденциями, в агропромышленном секторе по-прежнему сохраняется ряд значимых проблем, сдерживающих дальнейшее развитие отрасли и тормозящих обеспечение конкурентоспособности сельского хозяйства в России. К таким особенностям функционирования АПК в России можно отнести: неудовлетворительное состояние и сокращение общего фонда посевных площадей в России как основного средства производства в сельском хозяйстве (с 1992 по 2016 г. они сократились на 54,0 млн га или на 50,3%) [3];

низкая обеспеченность сельскохозяйственного производства основными фондами, уступая большинству стран, где АПК развит в 4–5 раз значительно; расположенность большей части территории России в зоне рискованного земледелия вследствие недостаточного увлажнения; снижение вклада сельского производства в ВВП страны с 24% в 1990 г. до 7% в 2000 г. [1]; отставание от ряда стран по уровню научно-технического прогресса, применению передовых технологий, интенсивности сельскохозяйственного производства, доле произведенных затрат труда на единицу продукции и себестоимости производимой сельскохозяйственной продукции (индекс производительности труда в сельском хозяйстве России постепенно снижается со 115,1% в 2011 г. к 104,9% в 2015 г., т.е. на 10,2% за 5 лет) [3]; низкий уровень развития инфраструктуры в сельской местности, что проявляется в отсутствии дорог, малой степени газификации, водоснабжения и проблемами с обеспеченностью связью; низкая обеспеченность квалифицированными кадрами; невысокая производительность труда, что не позволяет обеспечить формирование достойного уровня заработной платы в АПК России.

Одной из наиболее важных причин низкой эффективности сельского хозяйства является высокий физический и моральный износ сельскохозяйственной техники, оборудования и используемых основных средств (до 80%). Основным источником финансирования инвестиций в основные средства продолжают оставаться собственные средства предприятий. Ощущается нехватка долгосрочных ресурсов для капитальных вложений. В сельском хозяйстве используются в основном устаревшие технологии.

В контексте рассматриваемых проблем, следует отметить, что значительно сокращаются основные средства сельхозпроизводителей в их активной части:

- по тракторам — с 746,7 тыс. штук (2000 г.) до 223,4 тыс. штук в 2016 г., т.е. в 3,3 раза;
- по культиваторам — с 260,1 тыс. штук до 90,3 тыс. штук, т.е. в 2,9 раза (стоит заметить, что в 1992 г., т.е. в годы начала рыночных реформ подобной техники насчитывалось 546,1 тыс. штук, т.е. в 6 раз больше к сегодняшней технической оснащенности АПК);
- по комбайнам зерноуборочным — с 198,7 тыс. штук до 59,3 тыс. штук, т.е. в 3,4 раза;
- по комбайнам картофелеуборочным — с 10,0 тыс. штук до 2,2 тыс. штук, т.е. в 4,5 раза;
- по комбайнам кормоуборочным — с 59,6 тыс. штук (2000 г.) до 13,3 тыс. штук (2016 г.), т.е. в 4,5 раза [3; 4, с. 112]. Приведенные данные приводят к мысли, что потенциал АПК в российской экономике будет постепенно сокращаться ввиду банального отсутствия основных средств у сельхозпроизводителей.

В связи с тем, что у сельскохозяйственных товаропроизводителей происходит сокращение применяемой в сельскохозяйственном обороте техники, увеличивается нагрузка на сельскохозяйственные машины, что, в свою очередь, сказывается на продолжительности их использования для сельскохозяйственной обработки.

В числе таких негативных тенденций функционирования АПК России можно привести следующие:

- нагрузка пашни на 1 трактор увеличилась с 2000 по 2016 г. в 2,6 раза (со 135 га до 305 га);
- по зерноуборочным комбайнам нагрузка увеличилась в 2,1 раза (со 198 га на 1 комбайн до 425 га);
- по картофелеуборочным комбайнам посев на 1 комбайн увеличился в 3,0 раза (с 22 га на 1 комбайн до 65 га) [3; 4, с. 112].

Сравнивая показатели средней обеспеченности комбайнами и тракторами в расчёте на единицу обрабатываемой площади, можно отметить значительное отставание России от Канады и Германии, что означает в целом увеличение производственной нагрузки на основные виды техники в России и ведет к более частым поломкам сельскохозяйственной техники и её полному выходу из рабочего состояния. Учитывая, что сельское хозяйство в России обеспечено основными видами сельскохозяйственной техники на уровне 50% от технологически необходимого для обеспечения конкурентоспособности отрасли в сравнении с развитыми странами, можно сделать выводы, что это приводит к более частому выбытию сельскохозяйственной техники относительно развитых стран [1].

Исследования Министерства сельского хозяйства РФ и Российской сельскохозяйственной академии показали, что для осуществления 16 технологических операций в реализации интенсивной технологии производства озимой пшеницы из 474 видов применяемых сельскохозяйственных машин мировому уровню техники соответствует только половина (50%), что сказывается на росте производственных затрат и уменьшении производительности труда в отрасли на 30%, низкой урожайности зерновых культур (18–19 ц/га) [5]. Технологическое отставание и недостаточная обеспеченность техникой российского АПК ежегодно ведет к потере до 14% выращенного урожая [1].

В последние годы АПК играет всё более активную роль для российской экономики и на внешнем рынке. Экспорт отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольствия из России достиг более 5 млрд долл. [1]. В 2017 г. ожидается общий урожай зерновых около 2 млрд тонн [5, с. 24]. Следует заметить, что в 2016 г. сбор зерна в странах Евросоюза составил только 147 млн тонн, что подчеркивает положительное сравнение в пользу российского АПК [6; с. 24].

С целью поддержания положительной динамики в отрасли требуется формирование более благоприятного ценового климата для сельскохозяйственных производителей и предоставление прямых государственных субсидий по основным видам сельскохозяйственного производства. Аграрная политика в России должна быть ориентирована на устойчивость в долгосрочном масштабе и рост сельскохозяйственного производства с учётом внешних и внутренних рисков и возникновения проблем с продовольственной безопасностью для нашей страны. При этом необходимо стимулировать все формы хозяйствования, включая фермерские хозяйства, которые обеспечивают наиболее эффективное

использование финансовых ресурсов и прирост производства сельскохозяйственной продукции.

Интеграция России в мировую экономику не должна разрушать собственный аграрный сектор, предоставляя более полные возможности для прихода на внутренний рынок собственным товаропроизводителям. В этой связи необходимо сохранить полные суверенные права государства по внешнеторговому и ценовому регулированию на сельскохозяйственную продукцию. Высокая зависимость внутреннего рынка (например, от импортных поставок мяса) явилась одной из причин разработки и внедрения приоритетного национального проекта «Развитие АПК» с целью поддержания отрасли.

В качестве перспектив для агропромышленного сектора России является непосредственное участие государства в данной отрасли. Одним из путей можно обозначить прямые инвестиции государства в сферу АПК. В последние годы такая прямая поддержка государства была явно недостаточной для АПК, поэтому данная сфера не показывала ощутимой положительной динамики. Решению проблем агропромышленного сектора будет способствовать объединение усилий федеральной власти и органов власти регионов по созданию фонда развития АПК за счёт федеральных и региональных бюджетов субъектов РФ.

Другим важным направлением начала действенных преобразований в АПК является обновление и эффективное использование материально-технической базы сельскохозяйственного производства. В условиях сложного финансового положения всей страны и отдельных секторов (например, АПК) наиболее приемлемым инструментом является лизинг, который, несмотря на все имеющиеся преимущества, внедряется медленно.

Роль государственного регулирования АПК должна сводиться к повышению эффективности функционирования отрасли и социально-экономическому развитию территорий, непосредственно участвующих в создании, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции. [7; с. 231]. Согласно анализу исследований развития сельского хозяйства различных стран, можно сделать вывод, что при отставании АПК отдельных стран от развитых государств причины следует искать в качестве государственного управления и регулирования данного сектора экономики.

Цель государственного регулирования экономики, включая агропромышленный сектор, состоит

в создании условий для эффективного функционирования предприятий АПК. В частности, состояние аграрного сектора зависит от того, насколько обоснованными будут отношения между государством и сельскохозяйственными товаропроизводителями. Если государство проводит эффективную аграрную политику, то не менее 85–90% субъектов, занятых в АПК, работают эффективно. В российской экономике около 80% сельскохозяйственных предприятий в той или иной мере имеют признаки банкротства. Этот факт является свидетельством неэффективного курса аграрной политики в Российской Федерации. Но, при этом, агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики России, где сосредоточен огромный экономический потенциал и производится жизненно важная для общества продукция, а также занято почти 30% работающего населения. Развитие агропромышленного комплекса в России определяет на перспективу состояние всего хозяйственного комплекса страны, уровень продовольственной безопасности в России и социально-экономическую обстановку в обществе.

Библиографический список:

1. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ — <http://www.mcx.ru/news/>.htm.
2. Журавлева Т.А. Налоги и их роль в обеспечении продовольственной безопасности в России // Экономика: Вчера. Сегодня. Завтра. 2016. — № 2. — С. 116–135.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Журавлева Т.А. ЕСХН и причины его невостребованности сельскохозяйственными товаропроизводителями в России. // Экономика: Вчера. Сегодня. Завтра. 2016. — № 3. — С. 111–121.
5. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
6. Мы снова первые в мире по экспорту хлеба // Аргументы недели. — 2017. — №32(574). — С.24.
7. Курс экономической теории / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. — Киров: 2005.

Структурный метод оценки конкуренции в российском банковском секторе

И.А. Алиев,

магистр экономических наук, аспирант кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит»,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Москва

Аннотация: в статье исследуется интенсивность конкуренции с помощью структурных методов. Объектом исследования являются кредитные организации, осуществляющие свою деятельность на российском рынке банковских услуг. Предметом исследования выступает система конкурентных отношений. В результате проведенного исследования были сделаны выводы о нарастании монополистических тенденций в банковском секторе и укреплении позиций крупнейших банков с государственным участием.

Ключевые слова: конкуренция в банковском секторе, концентрация, гипотеза «структура-поведение-результат», индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс Холла-Тайдмана, коэффициент концентрации.

Structural method of assessment of the competition in the Russian banking sector

I.A. Aliev,

Master of Economics, postgraduate student of Finance, money and credit Department,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow

Abstract: the article examines the intensity of competition in the banking sector of Russia using statistical methods. The object of the study are credit institutions that operate in the Russian banking market. The research subject is the system of competitive relations. The study found following conclusions: the contemporary monopolistic dynamic in the banking sector and the strengthening positions of the largest state-controlled banks.

Keywords: competition in the banking sector, concentration, «structure-conduct-performance» hypothesis, Herfindahl-Hirschman Index, Hall-Tideman Index, concentration ratio.

Важнейшим фактором расширения и повышения эффективности бизнеса выступает конкуренция, которая побуждает к конструктивным действиям на рынке, влияет на установление процентных ставок между кредитными организациями и способствует расширению доступности финансовых услуг. Для развития конкуренции в банковском секторе и повышения устойчивости кредитных организаций Банк России анонсировал переход к трехуровневой банковской системе, в результате которой к небольшим банкам будут применяться упрощенные регуляторные требования [6, с. 9]. Кроме того, в проекте «Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016–2018 годов» важнейшей задачей является повышение конкуренции на рынке банковских услуг. Таким образом, в сложившейся ситуации особую актуальность приобретает вопрос измерения конкуренции в банковской сфере.

Как правило, ни одно исследование, изучающее конкуренцию в банковском секторе, не обходится без

расчетов показателей концентрации отрасли. Взаимосвязь между концентрацией и степенью конкуренции в отрасли впервые была доказана профессорами Гарвардской школы Эдвардом Мейсоном и Джо Бейном [1]. В начале 1950-х гг. они предложили гипотезу «структура-поведение-результат» («Structure-conduct-performance»). Модель показывает, что чем больше уровень концентрации в отрасли, тем выше вероятность того, что поведение банков будет монопольным, что позволит им получать монопольно высокую прибыль. Напротив, если рынок банковских услуг характеризуется низким уровнем концентрации, то поведение банков будет близким к условиям совершенной конкуренции, а эффективность функционирования данного рынка будет выше.

Структурный метод определяет степень конкуренции в банковском секторе через параметры его структуры. Среди наиболее распространенных структурных показателей выделяют различные индексы концентрации. В данной работе будет рассмотрена методология

расчета следующих показателей: коэффициент концентрации (CRk), индекс Херфиндаля-Хиршмана (HHI), индекс Холла-Тайдмана (HT).

Стоит отметить, что хотя структурный подход, предполагающий измерение конкуренции с помощью показателей концентрации, привлекателен своей простотой в интерпретации, тем не менее не всегда способен отразить истинную природу конкурентных отношений организаций на рынке. Предположение о наличии обратной взаимосвязи между концентрацией и уровнем конкуренции представляется вполне логичным. Это, возможно, и стало основной причиной популярности использования данных показателей концентрации антимонопольными органами различных стран мира для оценивания степени монополизации отрасли.

Коэффициент концентрации (CRk) широко используется в банковском секторе для оценки рыночной концентрации, определяемый как сумма рыночных долей крупнейших банков в отрасли:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k q_i \quad (1)$$

С помощью коэффициентов концентрации оценивают долю рынка, приходящуюся на одну или несколько фирм в отрасли. Обычно данный показатель вычисляется для трех (CR3), четырех (CR4), пяти (CR5) и десяти (CR10) самых крупных предприятий на рынке. Чем выше значение данного показателя, тем больше рыночная власть крупнейших фирм и тем сильнее концентрация в отрасли. При значении трехдольного коэффициента (CR3) меньше 45% рынок считается неконцентрированным, от 45 до 70% — среднеконцентрированным, свыше 70% — высококонцентрированным. Также существуют международные методики, согласно которым при значении четырехдольного показателя (CR4) свыше 40% в отрасли наблюдается олигополия. Банк России в ежегодных отчетах публикует информацию о доле пяти крупнейших банков в активах сектора (рис. 1).

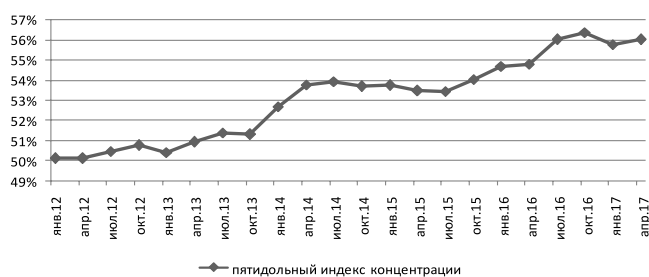


Рис. 1. Динамика пятидольного индекса концентрации в активах банковского сектора РФ¹

Из анализа данных рис. 1 можем заметить общую тенденцию к увеличению долей системно-значимых кредитных организаций. Если в начале 2012 г. пять крупнейших банков контролировали около 50,1% совокупных активов банковского сектора, то в 2017 г. этот показатель составил уже свыше 56%.

1 Составлено автором по данным Банка России, информационного портала Banki.ru

В сложившейся ситуации напрашивается вывод об особенности конкуренции в российской банковской системе: больше половины всех активов приходятся на пятерку крупнейших банков, преимущественно с государственным участием, а остальным банкам довольно тяжело конкурировать, которые фактически борются за оставшуюся часть рынка. Массированная финансовая поддержка государства, дополненная использованием административного ресурса, привели к тому, что за период 2008–2016 гг., удельный вес пяти крупнейших банков в совокупном капитале увеличился с 49 до 58%, а в совокупных активах с 46 до 56%. Безусловно, по международным меркам это слишком высокие темпы роста.

Также интересно обратить внимание на значение данного показателя в развивающихся странах Центральной и Восточной Европы. Так, по данным Raiffeisen Research, доля пяти крупнейших банков Польши за 2016 г. составляет 49% совокупных активов, в Чехии этот показатель за аналогичный период составляет уже 65%, в Венгрии — 48%, в Хорватии — 74%, в Румынии — 59%, в Болгарии — 57%, в Сербии — 55%, в Украине — 56% [2, с. 32–59]. Впрочем, важно отметить, что в этих странах количество кредитных организаций в несколько раз меньше, чем в России.

Теперь рассмотрим значение пятидольного коэффициента концентрации в странах, сопоставимых с Россией по количеству банков (кроме США и Германии). Доля пяти крупнейших банков Германии составляет 31%, Италии — 43%, Франции — 46%, Австрии — 34,5%, США — 48%, Китая — 47%, Великобритании — 35,5% [3, с. 14]. Можем заметить, что в данных странах концентрация ведущих банков ниже, чем в России.

Точной шкалы по определению рыночной структуры для пятидольного коэффициента концентрации не существует. Поэтому важно изучить динамику трех- и четырехдольных индексов концентрации за тот же самый промежуток времени (рис. 2).

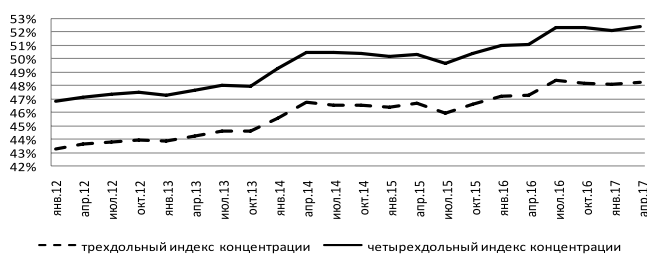


Рис. 2. Динамика трех- и четырехдольного индексов концентрации в активах банковского сектора РФ²

Из анализа рис. 2 можем увидеть общую тенденцию к увеличению показателей концентрации. Согласно градации трехдольного индекса концентрации, рынок банковских услуг характеризуется как среднеконцентрированный, так как на долю трех крупнейших банков приходится более 48% совокупных активов. Что касается четырехдольного индекса концентрации, то на рынке

2 Составлено автором по данным Банка России, информационного портала Banki.ru

банковских услуг наблюдается олигополия банков с государственным участием с удельным весом более 52%. В целом, если обратить внимание на все три показателя концентрации, то можно заметить, что разрывы в значениях составляют лишь несколько процентных пунктов, что говорит об огромном влиянии в банковском секторе «национальных чемпионов».

Таким образом, рассмотрев динамику показателей концентрации, можем сделать вывод, что российский банковский сектор характеризуется как среднеконцентрированный с олигополией банков, контролируемых государством. Активы банковского сектора сосредоточены в пяти сильнейших банках страны, на которые приходится более 56% совокупных активов. Доля двадцати крупнейших банков составляет около 79,3%. Значит, доля оставшихся 580 кредитных организаций насчитывает лишь 20,7% активов.

Однако индексы концентрации обладают существенным недостатком — их нечувствительностью к различным вариантам распределения долей между конкурентами. Например, CR5 = 75% при различных распределениях долей: 20–20–20–10–5 и 70–2–1–1–1. Поэтому целесообразно рассмотреть и другие показатели.

Недостатки выше рассмотренного коэффициента концентрации обуславливают широкое использование индекса Херфиндаля-Хиршмана (ННІ), впервые примененный в антitrustовском законодательстве США в 1982 г.:

$$HHI = \sum_{i=1}^n q_i^2 \quad (2)$$

Значение данного показателя находится как сумма квадратов долей всех фирм на рынке. Из его свойств следует вывод, что чем меньше значение ННІ, тем сильнее конкуренция на рынке и слабее рыночная власть отдельных предприятий. Соответственно, чем выше его значение, тем больше концентрация и, при прочих равных условиях, слабее конкуренция на рынке. Для данного показателя применяется следующая градация: менее 1000 — низкий уровень концентрации, от 1000 до 1800 — средний уровень концентрации, свыше 1800 — высокий уровень концентрации.

Таким образом, для конкурентного рынка значение ННІ будет стремиться к единице, для монопольного — к 10 000. Банк России рассчитывает его значения в ежегодных отчетах по четырем показателям: активы, собственный капитал, вклады физических лиц, кредиты и прочие размещенные средства. Рассмотрим динамику индекса Херфиндаля-Хиршмана по этим четырем показателям в российском банковском секторе на начало 2011–2017 гг. (рис. 3).

Можно заметить, что наблюдается сильный разрыв ННІ по вкладам физических лиц и по остальным показателям. По активам и собственному капиталу его значения на начало года равны 1132 и 1373 пунктов, соответственно, что говорит о средней концентрации на рынке. Примечательно, что по данным показателям с 2011 г. наблюдается тенденция к росту. Рынок кредитования (как населения, так и предприятий) является

также среднеконцентрированным при ННІ равном 1441. По вкладам населения значение индекса исторически заметно выше, чем по остальным показателям и составляет 2325 пунктов, что говорит вовсе о высокой концентрации на рынке. Снижение доверия вкладчиков и клиентов, в особенности к малым и средним банкам, вызывает переток средств населения и бизнеса в крупнейшие банки, и прежде всего — в банки с государственным участием в капитале. Так, удельный вес пяти крупнейших банков по вкладам физических лиц на начало 2017 г. составлял почти 64%.

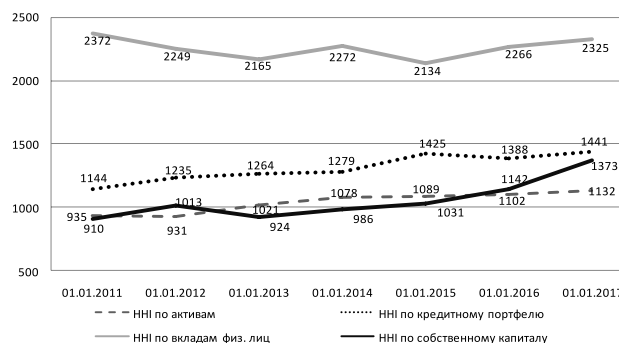


Рис. 3. Динамика индекса Херфиндаля-Хиршмана (ННІ) в 2011–2017 гг.³

Теперь проанализируем значение данного показателя по другим странам. Так, по данным European Central Bank, значение индекса Херфиндаля-Хиршмана по банковскому сектору за 2016 г. в Германии составлял 277 пунктов (почти в четыре раза меньше, чем в России), в Австрии — 358, в Испании — 937, во Франции — 572, в Италии — 452, в Нидерландах — 2097, в Швеции — 845, в Великобритании — 422. Отметим, что в большинстве ведущих стран Европы значение данного показателя в несколько раз ниже, чем в России. Наиболее близкими к российскому банковскому сектору являются Бельгия (1017), Латвия (1080) и Словения (1147).

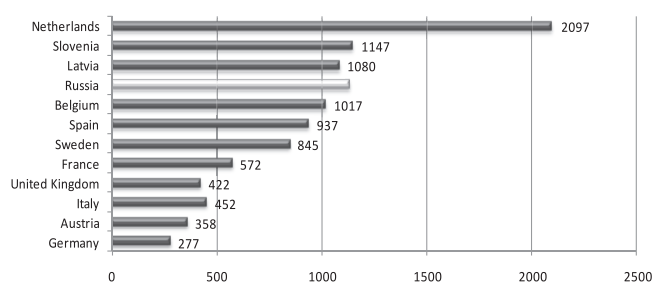


Рис. 4. Значения индекса Херфиндаля-Хиршмана по активам в различных странах за 2016 г. [4]

Таким образом, вычислив индекс Херфиндаля-Хиршмана по различным показателям, мы можем сделать вывод, что лишь по вкладам физических лиц наблюдается высокий уровень концентрации. Что касается остальных показателей, таких как активы, собственный капитал и кредитование, то здесь характерен средний уровень концентрации. Примечательно, что в большинстве

³ Составлено автором по данным информационного портала Banki.ru, рейтингового агентства «РИА Рейтинг»

исследований в качестве основного критерия использовалась именно доля активов [7]. Проследив динамику НИ по активам, можно заметить постоянный рост на протяжении последних лет, что говорит о нарастании монополистических тенденций на российском рынке банковских услуг.

В заключение хочется добавить, что положительной стороной индекса Херфиндаля-Хиршмана является тот факт, что он не зависит от проблемы выбора числа банков, учитываемых в индексе — в него включаются доли всех работающих на рынке кредитных организаций.

Мы считаем, что также необходимо рассмотреть более специфические показатели для того, чтобы сделать правильные выводы. Одним из таких показателей является, например, ранговый индекс Холла-Тайдмана (НТ). Его расчет основан на информации о рангах предприятий и их рыночных долях:

$$HT = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^N R_i^2 * q_i - 1} \quad (3)$$

R_i — ранг фирмы на рынке (для самой крупной R равен одному).

Максимальное значение данного индекса равно единице (в условиях монополии), а минимальное — $1/N$ (N — число фирм в отрасли). Таким образом, данный показатель изменяется в пределах от $1/N$ до единицы. Чем меньше значение HT , тем ниже концентрация на рынке. В таблице рассчитаны значения данного показателя по активам для пяти крупнейших банков в отрасли на начало 2015–2017 гг.

Таблица 1

**Динамика индекса Холла-Тайдмана (НТ)
для пяти крупнейших банков⁴**

	2015	2016	2017
Индекс Холла-Тайдмана (НТ)	0,95	0,91	0,87

Для пяти кредитных организаций индекс Холла-Тайдмана может принимать значения от 0,2 до 1. Можем заметить, что значения НТ для пяти крупнейших банков очень близки к единице, что соответствует условиям монополии. Впрочем, за последние три года наблюдается динамика к сокращению значений данного показателя. Недостатком этого индекса считается то, что присвоение рангов для банков зачастую носит субъективный характер.

Таким образом, в данной работе была рассмотрена методология расчета различных показателей, таких как коэффициент концентрации, индекс Херфиндаля-Хиршмана и индекс Холла-Тайдмана. По результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- Во-первых, российский банковский сектор характеризуется высокой степенью концентрации активов: на пять крупнейших банков приходится около 56% совокупных активов банковского сектора, на


двадцать банков — 79,3%, на двести банков — 98,4%. Деятельность «национальных чемпионов» позволила сделать российскую банковскую систему гораздо более концентрированной, чем это принято считать. Такой высокий уровень олигополизации и монополизации крупнейших банков может представлять реальную угрозу для небольших и средних банков в отрасли. Так, по данным European Central Bank, в таких европейских странах, как Германия, Италия, Франция, Великобритания, Австрия концентрация ведущих банков намного ниже, чем в России. В большинстве из этих стран преобладает тренд к деконцентрации. В России же тренд противоположный, направленный на укрепление позиций «национальных чемпионов», особенно в периоды финансового кризиса;

- Во-вторых, уровень межбанковской конкуренции и ее добросовестный характер имеют ярко выраженную тенденцию к снижению. Значения индекса Херфиндаля-Хиршмана по активам, собственному капиталу и кредитному портфелю увеличиваются на протяжении последних лет, что говорит о нарастании монополистических тенденций в банковском секторе. «Кризис доверия» клиентов и бизнеса к небольшим банкам в отрасли вызывает переток средств преимущественно в банки с государственным участием в капитале. Так, по вкладам физических лиц значение НИ на начало 2017 г. составляет 2325 пунктов, что соответствует и вовсе высокой концентрации в данном сегменте. Более того, значения индекса Херфиндаля-Хиршмана в Германии, Франции, Испании, Великобритании, Италии в несколько раз меньше, чем в России. Отечественный банковский сектор находится рядом с такими странами, как Латвия и Словения;
- В-третьих, российский рынок банковских услуг, в целом, можно охарактеризовать как олигополию банков, контролируемых государством. Однако борьба между большим числом банков также носит определенную остроту за оставшуюся часть рынка. Значение индекса Холла-Тайдмана для крупнейших кредитных организаций в отрасли близко к единице, что также подчеркивает олигополизацию и монополизацию этих банков. Значительное влияние на уровень конкуренции оказывает государство, которое самыми различными способами поддерживает и укрепляет «национальных чемпионов», начиная от пруденциального регулирования и заканчивая финансовыми инъекциями, а также слияниями и поглощениями, которые проводятся ими [5, с. 96]. Однако выращивание «национальных чемпионов» чревато возникновением отрицательных эффектов, одним из которых является проблема «слишком большой, чтобы лопнуть» («too big to fail»), когда банкротство системно-значимой кредитной организации будет иметь колоссальные последствия для экономики.

⁴ Составлено автором по данным информационного портала Banki.ru

Библиографический список:

1. Bain J. Relation of Profit Rate to Industry Concentration.// Quarterly Journal of Economics. 1951. № 65. P. 293–324.
2. CEE Banking Sector Report: Raiffeisen Research. 2017. 100 p.
3. Dirk Schoemaker The new Banking Union landscape in Europe: consolidation ahead? / The Journal of Financial Perspectives. 2015. 28 p.
4. Structural Financial Indicators for the EU Banking Sector. / European Central Bank. May, 2017. — <http://sdw.ecb.europa.eu/>.
5. Верников А.В. «Национальные чемпионы» в структуре российского рынка банковских услуг. // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 94–108.
6. Годовой отчет Банка России за 2016 год. М.: Банк России, 2017. — 369 с.
7. Моисеев С. Конкуренция в российском банковском секторе. // Банковское дело. 2007. № 8. С. 43–49.
8. Банк России [Электронный ресурс] — URL: <http://www.cbr.ru>.
9. Информационное агентство «Банки.ру» [Электронный ресурс] — URL: <http://www.banki.ru>.




**АКАДЕМИЯ
МБА**
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование»

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

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



РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

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

Когнитивные компьютерные модели принятия финансовых решений

К.А. Милорадов,

к. э. н., доцент, доцент кафедры информатики, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,

Г.М. Эйдлина,

к. э. н., доцент, доцент кафедры информатики, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Аннотация: при изучении процессов управления капиталом компании следует учитывать не только математические зависимости, но и поведенческие и когнитивные характеристики участников. В статье на примере инвестиционного проекта рассмотрены реализованные в рамках компьютерного практикума когнитивные информационные модели, предложено формализованное описание организационных ролей участников проекта, их целей и критериев эффективности.

Ключевые слова: компьютерное моделирование, экономическое образование, теория перспектив, принятие финансовых решений, инвестиции, модели принятия решений.

Cognitive computer models of making financial decisions

K.A. Miloradov,

Candidate of Economic Science, Associate Professor, «Informatics» academic department, Plekhanov Russian University of Economics,

G.M. Eidlina,

Candidate of Economic Science, Associate Professor, «Informatics» academic department, Plekhanov Russian University of Economics

Abstract: in the study of the processes of corporate capital management one should consider not only mathematical relationships but also behavioral and cognitive characteristics of participants. On the example of the investment project cognitive information models implemented within the computer workshop are considered in the article, the formalized description of the organizational roles of the project participants, their goals and performance criteria is proposed.

Keywords: computer simulation, economic education, prospect theory, financial decisions, investments, models of decision-making.

В современной экономике возрастает роль системы управления, одной из задач которой является подготовка и принятие решений в сфере экономики и финансов. Это требует повышения качества подготовки специалистов, в том числе умеющих находить экономическое обоснование принимаемых финансовых решений и исследовать возможные альтернативы будущего развития.

Подготовка экономистов предполагает изучение студентами моделей экономических процессов. В основу многих современных экономических моделей положены, в частности, такие принципы, как принцип эффективного спроса, рациональное поведение на основе оценки функции полезности. Вместе с тем, при изучении процессов принятия финансовых решений следует учитывать не только математические зависимости, но и поведенческие и когнитивные характеристики участников.

Элементы организационно-экономических систем (предприятия, подразделения предприятий, отдельные

лица, принимающие решения) можно считать активными в смысле наличия ментальных (когнитивных) моделей экономической ситуации, собственных целей, критериев их достижения, правил принятия решений.

Поэтому кроме анализа чисто математических задач принятия финансовых решений следует рассматривать процессы принятия решений в более широком контексте и изучать модели процедур принятия решений, в которых учитываются взаимодействие и собственные интересы участников экономических процессов. Многие студенты магистратуры, в частности обучающиеся по специализации «Управление капиталом компании», не имеют базового экономического или финансового образования, поэтому следует давать содержательное объяснение допущений, условий и ограничений для используемых компьютерных моделей, приводить понятное логическое обоснование рассуждений в процессе принятия решений, демонстрировать сквозные примеры, поясняющие ситуации принятия финансовых

решений. Это облегчает изучение методов и инструментов решения финансовых задач студентами магистратуры, помогая им лучше понять возможности и ограничения математических и компьютерных моделей.

В рамках когнитивных подходов изучаются и моделируются способы восприятия, хранения, обработки и передачи информации живыми организмами, в том числе человеком. При этом человеком используются системы понятий и терминов, с помощью которых люди описывают окружающую действительность, а также абстрактные понятия и категории, существующие в сознании человека. Используемые человеком системы понятий охватывают большие объемы данных об окружающем мире, поэтому для эффективного использования должны быть определенным образом организованы. Системы понятий, используемых человеком, построены с помощью принципов абстрагирования и поэтому организованы иерархически. Кроме того, системы понятий, сформированные у человека, нужны не только для адекватного описания окружающей обстановки, но и для принятия решений и их выполнения. Поэтому, в частности, для моделирования процессов логических рассуждений с целью принятия решений сформированные понятия делятся на факты об окружающей действительности или предметной области, и правила принятия решений. Для представления (моделирования) фактов и правил принятия решений используются подходы на основе семантических сетей, фреймов, продукций, логики предикатов, нечеткой логики [7].

Авторами разработаны информационные модели, реализованные в виде компьютерного практикума, учитывающие некоторые когнитивные особенности процессов принятия решений. В частности, согласно теории перспектив Д. Канемана и А. Тверски, следует принимать во внимание отношение человека к выбору в условиях риска, начальную финансовую позицию лица,

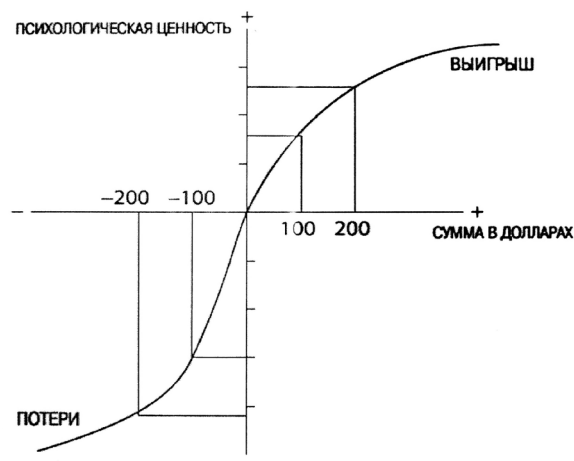


Рис. 1. Психологическая ценность выигрышей и потерь [2, с. 172]

принимающего решение, психологическую ценность выигрышей и потерь в процессе принятия финансовых решений. Согласно Д. Канеману [2], на принятие решений в сфере финансов оказывает влияние психологическая ценность выигрышей и потерь (рис. 1), которая неодинакова для различных экономических субъектов.

Например, при финансовом планировании часто встречается ситуация принятия решений относительно реализации инвестиционного проекта в реальном секторе экономики. Об инвестиционных проектах и подходах к оценке их эффективности подробнее см., например, в [1, 6]. Там же приводится описание организационно-экономического механизма реализации инвестиционного проекта, характеристика участников проекта.

Участники проекта, сознательно принимающие инвестиционные решения, обладают знаниями предметной области и оперируют взаимосвязанными понятиями, с помощью которых можно описать имеющиеся знания.

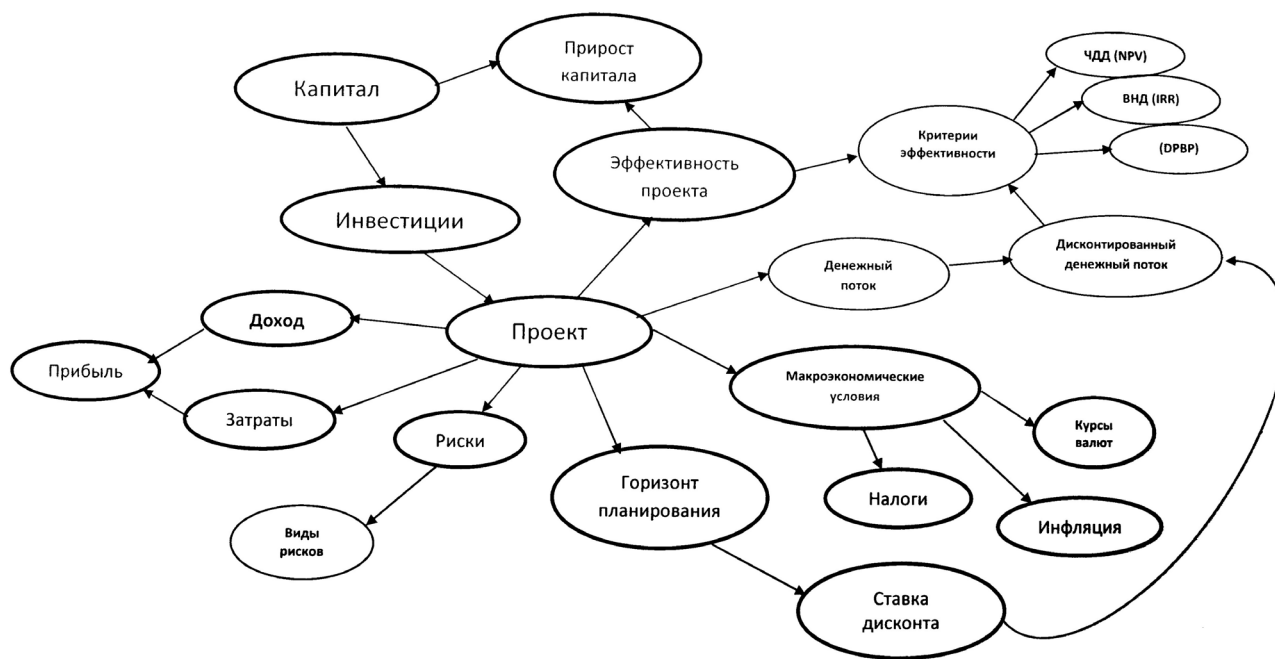


Рис. 2. Пример фрагмента когнитивной карты для анализа инвестиционного проекта



Рис. 3. Пример когнитивной карты для роли «инвестор»



Рис. 4. Пример когнитивной карты для роли «кредитор»

Для формализованного описания знаний участников проекта в компьютерном практикуме используются когнитивные карты и семантические сети. Очевидно, что в сознании разных участников проекта или финансовых аналитиков ментальная модель или когнитивная карта одной и той же ситуации может выглядеть по-разному.

На рис. 2 показан пример когнитивной карты для анализа ситуации, связанной с реализацией инвестиционного проекта в реальном секторе экономики (вместо когнитивной карты можно использовать семантическую сеть).

Для учета когнитивных особенностей процессов принятия решений авторы предлагают использовать роли, характеризующие типовых участников проекта. К таким ролям можно отнести, например, инвесторов проекта,

менеджеров проекта (управляющую компанию — оператора проекта), кредиторов. Для каждой роли в учебных целях приводится описание ментальной модели в виде когнитивной карты [4]. Когнитивные карты (или семантические сети) служат для наглядного представления системы предпочтений соответствующего участника проекта. К другим атрибутам роли относятся такие характеристики участника проекта, как финансовое состояние, горизонт планирования, склонность к риску.

На рис. 3 и 4 показаны упрощенные примеры когнитивных карт для соответствующих ролей.

Подобные информационные модели помогают более определено сформулировать и выявить цели, предпочтения и критерии для различных ролей, что, в свою очередь, позволяет более наглядно показать студентам

противоречивость целей, степень неопределенности и неполноты знаний участников проекта.

Для инвестора кроме таких показателей оценки эффективности проекта, как чистый дисконтированный доход (NPV), внутренняя норма доходности (IRR), дисконтированный период окупаемости и других, считается важным соотношение «риск-доходность». Для кредитора реализация инвестиционного проекта важна в той степени, в какой это влияет на возврат выданных в кредит финансовых средств.

Процессы принятия решений для различных ролей участников инвестиционного проекта в рамках компьютерного практикума можно анализировать в форме однокритериальных или многокритериальных задач [5, 8].

Если в качестве основного критерия принимается чистый дисконтированный доход (NPV), а другие показатели (внутренняя норма доходности проекта, модифицированная внутренняя норма доходности проекта, дисконтированный период окупаемости проекта, индекс прибыльности, средневзвешенная цена капитала) вводятся в систему ограничений, то задача оценки эффективности инвестиционного проекта рассматривается как задача однокритериальной оптимизации при максимизации NPV, а в качестве управляющей переменной выступают, например, объемы инвестиций по годам реализации проекта.

Расчет числовых значений показателей проекта в компьютерном практикуме реализован на основе метода дисконтированных денежных потоков.

При необходимости прогнозирования значений показателей оценки эффективности проекта или отдельных элементов денежных потоков можно использовать как классические модели прогнозирования, так и модели получения прогнозных значений с использованием технологии нейронных сетей.

Также в литературе описываются примеры («кейсы»), когда для оценки вариантов инвестиционного проекта используются агрегированные экономические данные и экспертные оценки [3, 6].

При таком подходе к выбору наилучшего варианта инвестиционного проекта в форме многокритериальной задачи можно использовать, в частности, метод анализа иерархий Т. Саати [8]. Выбор наилучшего варианта в этом случае включает следующие этапы: этап структуризации факторов, влияющих на принятие решения (главная цель, критерии, сравниваемые варианты), последовательное парное сравнение факторов одного типа, расчет важности факторов, определение наилучшего варианта решения, проверка согласованности суждений ЛПР.

В задаче выбора наилучшего варианта инвестиционного проекта показатели NPV, IRR, DPBP могут выступать в качестве самостоятельных критериев. Варианты реализации проекта могут различаться, в частности, по используемым технологическим решениям, влияющим не только на основную производственную деятельность, но и, например, на экологическую ситуацию (и связанные с проектом мероприятия по защите окружающей среды).

Для сравнения критериев используется вербально-числовая шкала относительной предпочтительности показателей (табл. 1).

Таблица 1

Вербально-числовая шкала относительной предпочтительности показателей

№ п/п	Качественное определение уровня предпочтительности	Количественное определение уровня предпочтительности
1	Равная предпочтительность	1
2	Умеренная степень предпочтительности	3
3	Существенная степень предпочтительности	5
4	Значительная степень предпочтительности	7
5	Очень большая степень предпочтительности	9

Источник: [8]

Метод позволяет выявить и оценить предпочтения экспертов, а также оценить согласованность экспертных оценок. Для учебных примеров удобнее ограничить размерность задачи (4–5 критериев, 3–4 варианта проекта).

Среди других задач управления капиталом компании и принятия финансовых решений с применением когнитивных компьютерных технологий можно отметить следующие: биржевая торговля финансовыми активами, долгосрочное управление портфелем финансовых активов, управление портфелем инвестиционных проектов, оценка бизнеса при слияниях и поглощениях.

При использовании в учебном процессе информационных моделей принятия финансовых решений на основе когнитивных подходов студенты распределяют организационные роли, затем самостоятельно выбирают начальное финансовое состояние, определяют склонность к риску и требуемому уровню доходности, после чего выполняют расчеты значений критериев эффективности, на основе которых принимают финансовое решение, анализируют и обсуждают результаты принятых решений.

Разработанный авторами компьютерный практикум по моделированию процедур принятия финансовых решений представляет собой компьютерную программу для персональных компьютеров, работающих под управлением Microsoft Windows, и используется, в частности, при изучении дисциплин «Инструментальные методы экономики» и «Когнитивная экономика» студентами магистратуры в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова.

Использование компьютерного практикума позволяет студентам глубже изучить учебный материал, облегчая студентам выполнение анализа различных вариантов финансовых решений при изменении исходных данных и управляемых и неуправляемых параметров.

Список литературы:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебное пособие. — М.: Дело, 2008. — 832 с.
2. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2014. — 316 с.
3. Капустин С.Н., Сенин А.С., Казаринов Ю.М. Успешный менеджер: кейс-стади по принятию решений: учебно-методическое пособие. — М.: Дело РАНХиГС, 2014. — 78 с.
4. Каталевский Д.Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении: учебное пособие. — М.: Издательство Московского университета, 2011. — 304 с.
5. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Логос, 2002. — 392 с.
6. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учеб.-практич. пособие, 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 486 с.
7. Представление и использование знаний: пер. с япон. // Под ред. Х. Уэно, М. Исидзука. — М.: Мир, 1989. — 220 с.
8. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1993. — 320 с.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

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

Мы гарантируем:

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

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- присвоение кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка, редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Контакты: (499) 152-79-41
info@a-mba.ru

РЕКЛАМА

Актуальные проблемы стратегических финансов компаний: стоимость и прибыль, долгосрочный план и финансы

С.В. Большаков,

*к. э. н., доцент департамента «Корпоративные финансы и корпоративное управление»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации*

Аннотация: представлена авторская интерпретация основных черт современного вектора развития финансовой науки, важнейших теоретических и методологических проблем стратегических финансов. Рассмотрены стоимостные и финансовые формы проявления стратегических финансов в процессе управления денежным оборотом и финансами компаний.

Ключевые слова: стратегические финансы, процесс управления финансами, стоимость, прибыль, долгосрочный план, финансы, методология.

Actual problems of strategic finance companies: value and profit, long-term plan and finance.

S.V. Bolshakov,

*Ph.D, Associate Professor of the department «Corporate finance and corporate governance»,
Financial University under the Government of the Russian Federation*

Abstract: the author's interpretation of the main features of the modern vector of the development of financial science, the most important theoretical and methodological problems of strategic finance is presented. The cost and financial forms of the manifestation of strategic finance in the process of managing the monetary turnover and finances of companies are examined.

Keywords: strategic finance, financial management process, cost, profit, long-term plan, finance, methodology.

Теоретические и методологические проблемы стратегических финансов компаний в целом выступают отражением общих проблем развития финансовой науки. Вопросам и проблемам стратегического и текущего управления денежным оборотом и финансами компаний посвящено значительное количество учебных и научных изданий в нашей стране и за рубежом¹. Вместе с тем дело представляется не только в том, что отсутствует единство взглядов, единство в понимании и трактовках по многим вопросам. Практически отсутствуют работы, в которых авторы пытались бы сделать с той или иной степенью успешности попытку определить целесообразность и правильность того вектора развития финансовой науки по форме и содержанию, который наметился, су-

ществует и оказался у нас культивируемым во многом с подачи представителей зарубежной финансовой науки.

Вот, конечно не все, но основные черты того вектора развития, который задается сегодня в финансовой науке и с которым, на наш взгляд, в полной мере нельзя согласиться:

- диверсификация финансовой науки, дробление и смешение ее тематики; игнорирование и небрежение к фундаментальным аспектам существования и функционирования финансов;
- объявление финансовыми ряда экономических, а также стоимостных, денежных, т.е. не финансовых и около финансовых процессов;
- изобретательство «новых» финансов;
- прикрытие словами «финансы», «финансовое» той начинки, которая далеко не всегда соответствует действительно финансам;
- моделирование и расчеты не по финансам, а по бухгалтерским показателям сальдовых итогов по регистрам синтетических счетов;
- не вполне финансовая или вовсе не финансовая концептуальность;

¹ См., например: Корпоративные финансы. Учебник/Коллектив авторов.// Под редакцией М.А. Эскиндарова, М.А.Федотовой. — М.: Кнорус, 2016; Корпоративные финансы. Учебник/Коллектив авторов.//Под редакцией проф. Е.И. Шохина. — 2-е изд. — М.: Кнорус, 2016; Корпоративные финансы и управление бизнесом: монография / Коллектив авторов.// Под редакцией Л.Г. Паштовой, Е.И. Шохина — М.: Русайнс, 2015; Финансовый менеджмент. Учебник/Колл. авторов.//Под редакцией проф. Е.И. Шохина. — 4-е изд., стер. — М.: Кнорус, 2012; Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. Финансовый менеджмент: экспресс-курс. Серия «Классический зарубежный учебник». Пер.с англ. — 4-е изд. — СПб: Питер, 2011; Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции: пер.с англ. — М.: ИНФРА-М, 2012.

- научно-обоснованные управленческие подходы вместе с подходами, не выдерживающими критики;
- формулы с существенными допущениями и ограничениями в практическом применении;
- подмена собственного предмета финансов как категории, предметами смежных с финансами наук и информационными технологиями;
- не вполне корректные постановки вопросов типа отсутствия в финансовой науке моделей, которые бы однозначно указывали на оптимальную финансовую стратегию.

В этой связи, на наш взгляд, важнейшими и актуальными проблемами стратегических финансов как части финансовой науки являются следующие:

- теоретическое обоснование стратегических финансов как финансов;
- соответствие существующей методологии стратегических финансов финансовой методологии;
- повышение уровня научного обоснования, корректировка формы разработки и методик расчета показателей долгосрочного финансового плана как инструмента стратегического управления финансами.

При решении указанных проблем, представляется большое значение имеет исследование форм практического проявления стратегических финансов на государственном и корпоративном уровнях управления, которые предстают в качестве стоимостных, денежных, финансовых, а также находят отражение в применяемых инструментах плана, прогноза, анализа, оценки, учета и контроля.

Стратегические финансы и их проблематика находят свое проявление в экономике и бизнесе, в процессах государственного и корпоративного финансового строительства, обновления финансовой конструкции управления, формирования и оцифровывания финансовой политики и финансовой стратегии², а также в процессе управления денежным оборотом и финансами.

Процесс управления денежным оборотом и финансами в стратегическом и тактическом управлении финансами компании активен. Этот процесс одновременно, с одной стороны, выступает в качестве основного драйвера достижения целей и выполнения задач в области стратегических финансов. С другой стороны, финансово-экономические результаты процесса управления денежным оборотом и финансами компаний, его эффективность, выраженная в традиционных показателях и специальных измерителях, выступают в качестве важных индикаторов хода продвижения компании по пути реализации стратегических и тактических установок.

Логика финансового управления на корпоративном уровне в научно-обоснованной финансовой методологии по существу означает движение:

- от природы и сущности финансовых категорий, к практическим формам и специфическим особенностям их проявления в организации финансов;

- от определения финансового состояния к выявлению резервов его улучшения и разработке мероприятий по мобилизации дополнительных источников финансовых ресурсов;
- от источников формирования собственного капитала к обеспечению финансированию через определение потребности в осуществлении полного покрытия стратегически и тактически значимых денежных расходов;
- от выработки целей и задач финансовой политики к практической реализации эффективного формирования, распределения и использования денежных средств и финансовых ресурсов через корректировку процессов в сфере управления денежным оборотом и финансами;
- от текущего и оперативного финансового контроля к принятию мер по нейтрализации удорожающих факторов, компенсации выпадающих доходов для обеспечения выхода на запланированные стратегические и тактические целевые показатели эффективности.

Стратегические финансы проявляются через концептуальную определенность в процессе управления денежным оборотом и финансами, которая находит отражение в финансовой стратегии и финансовой тактике. При этом к наиболее значимым могут быть отнесены зарубежные концепции: временной стоимости денег, денежного потока, взаимосвязи риска и доходности, теории арбитражного ценообразования, цены и структуры капитала, дивидендной политики.

В современной интерпретации центр стратегических финансов в процессе управления денежным оборотом и финансами компании — стоимость, т.е. что и сколько стоит, стоимостная ориентация процесса управления. Формы проявления стратегических финансов в своей основе стоимостные. Стоимость выступает в денежной оценке, ее изменение устанавливается по избранным объектам управления. Проявляется в процессе управления в документарной и бездокументарной формах денег и финансов, а также используемых инструментов плана и финансовых рынков.

Строго говоря, стоимостью управлять нельзя, как нельзя управлять категориями. Управлять можно лишь практическими формами их проявления, процессами формирования отдельных экономических и в том числе финансовых показателей. Стоимость, как таковая, представляет собой не финансовую, а экономическую категорию.

Взаимоотношения стоимости и финансов достаточно сложные и выступают как соотношение общего и частного. Стоимость неразрывно связана с товаром в той или иной его форме в условиях товарно-денежных отношений. Эта стоимостно-денежная оболочка всей экономики компании не тождественна ее финансам. В этой связи важно, на наш взгляд, различать натурально-вещественное, стоимостное и финансовое распределение, которое составляет основу финансов. Последнее не тождественно, в частности, стоимостному

² Стратегические финансы: финансовая политика и финансовая стратегия. / Большаков С.В.//— Финансовая жизнь. 2017, № 2. — с. 72–76.

распределению³. К тому же указанные формы распределения предстают в практике ведения бизнеса как эквивалентное и безэквивалентное.

Стоимость есть категория производства, в то время как финансы, налоги, прибыль и другие финансовые формы — категории распределения. Если сумма цен на товары в экономике равна сумме стоимостей, то популярная сегодня стоимостно-ориентированная концепция управления может быть представлена не только через деньги, но и через рост цен как целевого ориентира ведения бизнеса. Однако рост стоимости компаний зачастую коррелирует с прибылью или, по крайней мере, тесно связан с ней. Тогда получается, что стоимостно-ориентированная концепция, по сути, и в существенной мере далеко не уходит от «устаревшей» концепции прибыли как цели ведения бизнеса. Постановка вопроса о цене источников финансирования, на наш взгляд, не спасает в данном случае, поскольку все равно идет речь о цене источника, цене капитала только со знаком минус, что в экономическом смысле равнозначно экономии издержек по ведению бизнеса, ведущих при прочих равных условиях к росту все той же прибыли.

Связь финансов со стоимостью и ее движением проявляется лишь в доле наличия распределения и перераспределения в этом процессе. Движение стоимости есть движение денег, купля-продажа, создание новой стоимости в процессе производства или вне его, движение оценочных величин отдельных показателей под влиянием конъюнктуры рынка, которые, на наш взгляд, нельзя в полной мере отнести к финансовым отношениям.

Рост стоимости компании как стратегическая целевая установка сплошь и рядом фактически подменяется и перекрывается в практике управления денежным оборотом и финансами объективностью существования такого источника финансирования компаний, каковым выступает прибыль. В рамках стоимостной концепции управления стоимость нужна ради прибыли. Вместе с этим верно и то, что в текущем плане никто не откажется от прибыли и без роста стоимости компании.

Вопрос о стоимости компании тесно связан с вопросом о философии существования компании, о возможности ее продажи целиком или по отдельным частям. Джефффри Лайкер и Дэвид Майер в частности отмечают: «Если мы спросим, ради чего существует большинство частных компаний, ответом будет одно слово: прибыль... Такова цель. Любая другая цель станет помехой свободному рынку... Если расформировать компанию и распродать активы по частям выгоднее, чем сохранить предприятие в целостности... то с точки зрения сторонников чисто рыночной экономики, руководству следует поступить именно так — раздробить и продать компанию. Если же в существовании компании есть

иной смысл, тогда ее продажу, даже с прибылью, следует признать ошибкой»⁴.

Проблема стоимости в корпоративных стратегических финансах состоит, на наш взгляд, в том, что стоимость не всегда есть вновь созданная стоимость, а зачастую выступает оценочной. Причем по-разному проводимой, или вовсе не проводимой в бухгалтерском учете. К тому же стоимость нередко выступает и конъюнктурной в смысле производности от волатильности рынка. Измерителем, мерой стоимости, материальным носителем стоимости выступают деньги.

Стоимость в процессе управления денежным оборотом и финансами в известной мере подменяет такую форму проявления финансов и объект управления как финансовые ресурсы компании. Финансовый ресурс между тем в своей основе есть материальный носитель финансов, атрибут наличия реального источника, создания новой стоимости, создания, но не оценочного возникновения, исходя из какой-либо методологии и методики. Вновь создаваемая стоимость, как впрочем, и финансы, в истинных своих формах проявления объективны и фундаментальны, а не конъюнктурны.

В связи с этим в условиях современной экономики, когда основная масса стоимости и денежных средств нередко в целом ряде отраслей и секторов экономики находятся не у производителей, представляются весьма актуальными слова Генри Форда: «Если мы не в состоянии производить, мы не в состоянии и обладать. Капиталисты, ставшие таковыми благодаря торговле деньгами, являются... неизбежным злом... если их деньги обращаются на то, чтобы затруднить распределение, воздвигать барьеры между потребителем и производителем»⁵.

В процессе управления стратегические финансы проявляются не только в стоимостной форме, но и не могут уйти от форм проявления финансов в виде прибыли, амортизации, налогов, финансирования, дивидендов и др. Относительно новые явления в этой связи определены тенденциями и процессами: формирование финансового результата не в стране нахождения компании; быстрое перемещение капитала; вытеснение небиржевых финансовых инструментов процессами секьюритизации долга; развитие финансовой инженерии, когда финансовый инструмент делается под конкретную сделку; поведение потребителей; развитие и изменение технологий осуществления денежно-финансовых операций; наличие и возможности применения национальной криптовалюты и т.п.

Стратегическое финансовое управление предстает в текущем процессе управления как прямое и опосредованное влияние на формирование динамики экономических, финансовых и показателей эффективности деятельности компании. Следует иметь в виду, что в процессе управления денежным оборотом и финансами финансист, строго говоря, не управляет внеоборотным капиталом. Это происходит опосредованно через

3 См., например: Проблемы распределения в условиях модернизации экономики. / Большаков С.В. // В книге: Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний. Под редакцией К.Н. Мингалиева. — М.: Русайнс, 2016. — с. 101–106; О путях адаптации финансово-бюджетных инструментов распределения в санкционной экономике для повышения финансовой устойчивости компаний и государства. / Большаков С.В. // — Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016, № 5. — с. 95–103.

4 Джефффри Лайкер и Дэвид Майер. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota / Пер.с англ. — 4-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2009. — с. 47–48.

5 Генри Форд. Моя жизнь, мои достижения. / Сегодня и завтра. Пер.с англ. — Пятигорск: СНЕГ, 2008. — с. 15.

процесс финансового обеспечения и финансирования расходов на инвестиции и в нематериальные активы. Интересное явление здесь состоит в том, что в настоящее время в числе мировых лидеров по стоимости находятся не нефтяные и прочие сырьевые компании, а те компании, у которых почти отсутствует основной капитал. Определяющими и доминирующими у них являются нематериальные активы.

Важной управленческой формой проявления стратегических финансов в процессе управления денежным оборотом и финансами компаний выступает бухгалтерский и управленческий учет. Последний выходит за рамки бухгалтерского учета и выступает по существу в качестве стратегического учета, необходимого для управления денежным выражением стоимости, расчета добавленной стоимости, осуществления стратегического планирования, принятия решений и бюджетирования.

Стратегические финансы проявляются в ходе текущего управления через учтенные и определенные в ходе разработки финансовой стратегии и тактики:

- нормы, нормативы и лимиты формирования себестоимости и распределения прибыли;
- динамику прогнозных лимитов инвестиций и капитальных вложений в развитие бизнеса;
- базовые ориентиры ценообразования по входным и выходным ценам;
- контрольные параметры динамики состояния оборотных средств;
- изменения в методах финансового обеспечения и финансирования текущих финансовых потребностей, включая эмиссионные параметры представительности стоимости;
- динамику абсолютных, относительных и агрегированных показателей эффективности деятельности и роста благосостояния капитала акционеров;
- изменения в политике в области расчетов и применения новых финансовых технологий осуществления денежных операций;
- годовое денежно-финансовое планирование, согласованное с достижением стратегических целей;
- оперативные планы денежного оборота, работающие на исполнение годовых;
- планы реструктуризации бизнеса с расчетами их финансовой составляющей.

Стратегические финансы не существуют вне системы планов и балансов, прогнозных расчетов стоимостных измерителей и финансовых показателей. Вместе с этим, определяя взаимосвязь долгосрочного финансового планирования с долгосрочным планом экономического и социального развития компании, представляется важным учитывать следующие шесть методологических аспектов понимания долгосрочного плана.

Долгосрочное планирование экономики всегда имеет финансовую составляющую, но не сводится к ней, что представляет собой важный методологический аспект понимания долгосрочного плана, в основе которого лежит не план по финансам, а производственный план в широком понимании. Определенное значение в этой связи имеет сбалансированная система показателей

эффективности деятельности, которая предоставляет схему для перевода общей стратегии компании в термины операционного процесса. Эта система, основанная на нефинансовых и финансовых показателях, представляет собой не только тактическую и операционную оценочную систему, но служит средством стратегического управления на долгосрочной основе, позволяя увязать составляющие: финансовую, клиентскую, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие персонала⁶.

Любой стратегический (долгосрочный) план несет иную функциональную нагрузку, нежели текущий. Диалектика в научной методологии долгосрочного плана такова, что экономический выход на проектировки долгосрочного плана может быть обеспечен единственным путем — через исполнение и перевыполнение планов текущих в составе стратегического плана. Финансовая основа здесь состоит в ответе на вопросы: существующая, прогнозируемая и какая требуется конфигурация финансово-кредитного обеспечения при намечаемом выходе на конкретные параметры и пропорции развития бизнеса.

Третий методологический момент связан с особой и закономерно возрастающей в ходе долгосрочного планирования экономики ролью финансов, эмиссионных источников, кредита и других привлечений средств на покрытие стратегических потребностей.

Долгосрочное планирование любого вида всегда выглядело и будет особо проблематичным, когда расхождения прогнозных и фактических показателей могут достигать опрокидывающих величин. Проблемность процессов долгосрочного экономического и финансового планирования в своей основе возникает в силу высокой неопределенности изменений политических, экономических и финансовых условий. Вот почему качество и обоснованность оцифровывания финансовой стратегии выступает ахиллесовой пятой и главной проблемой долгосрочного финансового планирования. Разворот текущих планов в процессе управления в сторону соответствия выработанным параметрам экономической и финансовой стратегии нередко ставит проблему исполнимости краткосрочных планов.

Пятый методологический момент долгосрочного плана связан с обратимостью финансов, которые не только производны от натурально-стоимостных показателей, но и оказывают обратное влияние на возможности и фактическое их формирование впоследствии. В силу того, что состояние финансов вбирает в себя множество фактически проявившихся рисков, обратимость финансов, денег и кредита вообще может быть, и это часто проявляется на практике, сильнее их производности.

Наконец, методологически отсутствует привязка долгосрочного экономического и финансового планирования к единым порядкам и практическим формам осуществления и оформления этих процессов. Методы же расчета долгосрочных показателей плана, напротив, фактически выступают в качестве унифицированных,

⁶ Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 /PDF ebook © BigSun 2004. — с. 17–19.

в смысле традиционных: статистических, индексных, экстраполирующих, математических, расчетных, экспертно-аналитических.

Ричард Брейли и Стюарт Майерс, рассматривая вопросы и проблемы стратегического финансового планирования, на первый взгляд, стоят на верных позициях: во-первых, отсутствия в моделях корпоративных финансов финансового содержания; во-вторых, отсутствия теории или модели, которая недвусмысленно и прямо указывала на оптимальную финансовую стратегию. Одновременно, рассматривают стратегическое финансовое планирование с точки зрения альтернативности и ориентиров возможной оптимизации принимаемых решений.

При этом по первой позиции причина, по которой они отказывают действительно «моделям финансового планирования в истинно финансовом содержании, заключается в том, что в них отсутствуют какие-либо ориентиры для принятия оптимальных решений. Из таких моделей (действительно финансовых — С.Б.) нельзя даже понять, какие альтернативы заслуживают анализа»⁷.

Исходя из второй позиции, они приходят к выводу: «Следовательно, финансовое планирование представляет собой подбор методом проб и ошибок... Правда, фирмы нашли на это «противоядие» — финансовые модели (в которых, по признанию авторов, также отсутствует подлинное финансовое содержание — С.Б.), позволяющие прогнозировать финансовые последствия разных стратегий и ситуаций будущего...»⁸.

На наш взгляд, в качестве ориентиров для принятия оптимальных финансовых решений и обеспечения их альтернативности могут выступать несколько моментов. Свод в ходе финансового планирования динамики показателей, комплексно характеризующих финансово-экономическую деятельность компании. Далее, внутренняя сбалансированность источников доходов с направлениями расходов по вариантам разрабатываемого финансового плана, достигаемая на основе составления матрицы доходов и расходов (чего нет в зарубежном финансовом планировании — С.Б.). И наконец, определение в ходе финансового планирования впервые предложенного нами шестого вида ликвидности компаний — ликвидность финансового плана в истинно финансовом содержании и стоимость такой ликвидности (чего также нет в зарубежной финансовой науке и финансовом планировании — С.Б.)⁹.

Оптимальное финансовое планирование не может быть осуществлено на базе какой-либо модели, прямо указывающей на оптимальную финансовую стратегию. Представляется, что это невыполнимая задача, а потому не вполне корректная постановка вопроса.

Во-первых, финансы и финансовый план производны

от состояния товарного производства и товарного обращения. Природа финансового плана объективно товарная, стоимостная, денежная, финансовая. В основе финансового планирования, так или иначе, лежит не собственно финансовая стратегия, а натуральные и стоимостные показатели производства, ведения иного бизнеса. От них и на основе их прогноза формируется финансовый план.

Во-вторых, само содержание финансового планирования неразрывно связано не только с возможными вариантами целеполагания, но с экономической базой, обеспечивающей достижение поставленных целей, реальностью планируемых и прогнозируемых источников, внутренней сбалансированностью доходов и расходов. Объективная и фундаментальная основа финансового плана — план производства и продаж, реальной сбалансированности которых с планами по финансам не удавалось в полной мере достичь даже в плановой директивной экономике.

В-третьих, оптимальный финансовый план и оптимальная финансовая стратегия — это не план и стратегия роста стоимости. Это план и стратегия финансовых потребностей, полного финансового обеспечения предстоящих расходов, увеличения на этой основе реальной финансовой мощи компании и укрепления ее финансового состояния. Оптимальный финансовый план, например, должен учитывать и ввод в действие новых производственных мощностей, нормативные сроки освоения и уровень фактического их освоения, перспективы повышения уровня использования производственных мощностей в целом, показатели времени начала, стоимости и эффективности инновационных затрат. Эти показатели в практике компаний, не поддаются достоверному прогнозированию ни по лимитам, ни по титулам, ни по срокам и уровню действительного освоения, ни по реальным источникам.

В-четвертых, оптимальный финансовый план в моделях корпоративного управления без фактически резервной и действительно финансовой основы ведения бизнеса просто невозможен. По нашему мнению, нельзя при планировании, текущем и долгосрочном, учитывать «сплошняком» всевозможные риски. Они нередко являются и рисками хищений, рисками бесхозяйственности, плохого управления, контроля. Подобные риски не должны присутствовать ни в прогнозе, ни в плане. Это равносильно созданию несанкционированных резервов по финансовым и экономическим показателям в плане. Само по себе это есть фундаментальная проблема не только стратегических финансов, но всей системы финансов, а фактически — экономики страны в целом. Мотив здесь один — учет того обстоятельства, что отчитываться придется и далее по годам, достойно выглядеть надо не только сегодня, но и завтра, послезавтра.

Резервная основа долгосрочного и текущего финансового плана выпала из поля зрения науки о корпоративных финансах. Система несанкционированных резервов, то есть занижения планов по экономическим и финансовым показателям под флагом учета рисков характерна для государственного, муниципального,

7 Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.) — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — с. 778.

8 Там же — с. 779–780.

9 Большаков С.В. Важный составной компонент понятия ликвидности компаний и фактор, влияющий на их финансовую устойчивость. — Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016, № 10. — с. 64–70.

корпоративного уровня управления экономикой. Это ставит в число актуальных проблему напряженности системы планов в экономике, включая финансовые, что составляет, по нашему мнению, одну из важнейших задач в области обеспечения экономического роста.

В-пятых, следует признать, что в зарубежной системе стратегического и годового финансового планирования нет должной полноты учета источников финансового обеспечения расходов, поскольку источники трактуются с позиций бухгалтерского видения мира и не включают ряд позиций, которые имеют место быть на практике. Кроме того, заслуживает нареканий применяемая методология и методика расчета отдельных показателей, например, в области оборотных средств, которые должны определяться в финансовой методологии и ни в какой иной. Стратегическое и годовое финансовое планирование не нацелено на максимальное отражение процессов распределения. В этой связи, ни о какой оптимальности финансового плана и финансовой стратегии вести речь не приходится. Одна из главных проблем долгосрочного финансового планирования предстает, таким образом, как обеспечение подлинно финансового содержания долгосрочного финансового плана.

Долгосрочное финансовое планирование имеет ряд особенностей против текущего и оперативного финансового планирования, через которые также проявляются стратегические финансы. Оперативные финансовые планы в виде платежных календарей и платежных балансов крупных компаний в своем развороте в текущем периоде «работают» на исполнение годового, а значит и долгосрочного финансового плана. Но они (годовые и оперативные финансовые планы), в сущности, детализированы и, строго говоря, выступают в качестве не финансовых, а денежных, традиционно причисляемых к финансовым.

На наш взгляд, «любая повышенная детализация и дифференциация — антипод долгосрочного плана. Долгосрочное финансовое планирование — форма существования процесса разработки, составления, утверждения и исполнения финансового плана. Долгосрочный финансовый план фиксирует показатели, отражающие перспективное целеполагание в области финансов. Это финансовое обеспечение, распределение источников и их использование для выполнения поставленных задач. Фиксация показателей долгосрочного финансового плана есть результат стоимостного, денежного отражения намерений бизнеса»¹⁰.

В отличие от государственного уровня управления, долгосрочное финансовое планирование в бизнесе не обладает всеобщностью своего существования и фактического проявления в практике финансово-хозяйственной деятельности. В связи с этим, особенность долгосрочного финансового планирования как инструмента стратегической финансовой политики компаний состоит в том, что оно реально существует и практически проявляется, главным образом, у достаточно крупных и находящихся в надлежащем финансовом состоянии

структур. Степень охвата бизнеса годовым и особенно оперативным финансовым планированием гораздо выше.

Вместе с этим, долгосрочный финансовый план компаний нередко выступает не как единый сводный финансовый документ, составленный и заполненный на балансовой основе соизмерения всех источников и прогнозируемых расходов, а как совокупность расчетов ряда показателей на стратегический период. Просто набор прогнозных оценок на долгосрочный период по отдельным финансовым показателям, на наш взгляд, не может рассматриваться в качестве полноценного стратегического финансового плана. Долгосрочный финансовый план, как и годовой, следует понимать не только как расчеты, но как заполненную и сбалансированную форму доходов и расходов по основному сводному финансовому документу, входящему в систему долгосрочных планов. Долгосрочный финансовый план, как и годовой, надлежит понимать как комплект документов для последовательных процессов разработки, рассмотрения, утверждения и корректировки показателей.

В отличие от годовых и оперативных финансовых планов (бюджетов), разработка долгосрочного финансового плана позволяет получить важные индикаторы степени полноты финансового обеспечения деловой активности на перспективу, сопоставить вектор увеличения потребностей в денежных ресурсах с денежным аспектом стратегических намерений развития.

Долгосрочное финансовое планирование устанавливает также минимальную планку динамики денежных доходов и поступлений для выполнения уже принятых компанией и предстоящих обязательств по реализации экономических и социальных программ. Одновременно может быть задана и максимальная планка денежных расходов и отчислений. В ходе долгосрочного финансового планирования проявляется одна из основных его функций — проверка полноты и реальности финансового обеспечения целевых программ расширения деловой активности и развития производственно-коммерческой деятельности.

Чем крупнее и сложнее бизнес с организационной, производственной, технической, технологической, снабженческой, сбытовой, финансовой сторон, тем большее значение для него приобретают вопросы и проблемы оптимизации финансово-экономического развития. Природа экономического и финансового развития бизнеса, его финансового обеспечения и финансирования, имеет не оперативный и текущий, а долгосрочный характер. Корни стратегического развития — правильные и своевременные направления, минимально необходимые объемы финансирования и их финансовое обеспечение, т.е. источники финансовых ресурсов.

При этом не только потребности развития определяют содержание долгосрочного финансового плана, но и сам процесс финансового планирования влияет на корректировку и выбор этих потребностей. В этой возможности влиять и проявляется роль долгосрочного финансового планирования, как, впрочем, и всех других его видов.

¹⁰ Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика. Учебник. — М.: Книжный мир, 2006. — с. 312.

Правильно избранная финансовая политика в части финансовой стратегии упирается в вопрос об источнике финансирования расходов¹¹. Фундаментальная закономерность здесь состоит в том, что в практике компаний реальный источник изыскивается и мобилизуется, как правило, в ходе исполнения текущих и оперативных планов.

На наш взгляд, теория и практика формирования и проведения долгосрочной финансовой политики формально не исключает, а фактически опускает вопрос о реальности источника в части стратегических финансов.

Представляется, что этот вопрос в принципе не может быть достоверно решен в долгосрочном финансовом планировании, что составляет крупную научно-практическую проблему стратегических финансов. Вместе с тем стратегическое финансовое планирование должно быть направлено не только на поиск и определение, но и на тщательное обоснование, а впоследствии реальное создание, привлечение, мобилизацию источника.

В связи с вопросом об источниках финансирования для выполнения стратегических финансовых задач встает и другой не менее важный, но до конца, на наш взгляд, не выясненный вопрос о финансовой устойчивости на государственном и корпоративном уровнях¹². Проблему ясную и важную в части путей улучшения финансового состояния компаний и укрепления финансовой составляющей их деятельности в последние десятилетия фактически подменили проблемой финансовой устойчивости компании. Процесс «замоделирования» и формализации в финансовой науке привел в известной мере к фактическому устранению применения самого понятия «финансовое состояние», не говоря уже о глубинных сущностных вопросах теории и практики управления финансами и финансовым состоянием¹³.

Финансовая устойчивость компании по большинству экономических субъектов, во-первых, понятие весьма относительное и неоднозначное; во-вторых — супердинамичное. Истинная финансовая устойчивость задается текущим и оперативным состоянием финансов, меняется непрерывно и, на наш взгляд, не может быть определена на базе отчетных данных за прошедший период. В долгосрочном аспекте финансовая устойчивость компании достоверно вообще не просматривается и вменяемо определена быть не может. Гипотетические предположения и допущения, делают всякие стратегические оценки финансовой устойчивости абсолютно условными.

В связи с финансовой устойчивостью и ее долгосрочным аспектом не менее важным выступает и следующее явное методологическое противоречие. Говорим

о финансовой устойчивости компаний и одновременно говорим, что корпоративные финансы это не финансы компаний. Но ведь финансовая устойчивость — реальная проблема состояния именно финансов реальных компаний, она определяется или, по крайней мере, должна определяться по финансам. Получается, что в рамках корпоративных финансов мы говорим о финансах компаний и их финансовой устойчивости, а значит, признаем компании и их финансы. Одновременно не признаем уже сами финансы компаний в качестве корпоративных финансов. Такая искусственно созданная двойственность и противоречивость зарубежной методологии может вызывать только удивление.

Кроме того, становится не вполне понятно, так в чем реальная проблема. В финансах и финансовом состоянии компаний, или в их стоимости, а также финансовой устойчивости, определяемой сегодня не вполне по финансам, а по прогнозируемым показателям бухгалтерской отчетности. Быть может, в построениях науки, которая оказалась не тождественной финансам компаний. Проблема, думается, и далеко не случайная — в методологии, которая целиком направлена на дезориентацию российской финансовой науки. Дело тут не в капитале, который в превращенных денежных формах присутствовал и на балансе организаций в дореформенной стране.

Не на эффективность распределения, не на само распределение, и не на процесс воспроизводства наложены построения корпоративных финансов и финансового менеджмента, а на противоречивый подход по отношению к отечественной финансовой науке. Причем, при одновременном игнорировании роли и значения фундаментальной отечественной теории финансов, ее методологии, научно-обоснованных методик и частично самих финансов.

Представляется, что истинная проблема стратегических финансов компаний состоит не в стоимости, не в ее росте. Очень многие ведущие компании за рубежом и в нашей стране не мыслят продаваться и не объявляют в качестве философии бизнеса нацеленность не только на рост стоимости, но и даже на прибыль. Действительная проблема финансов компаний в фундаментальных основах получения и возрастания стоимости в том, насколько эффективно для экономики государства и компаний она создана, как вновь созданная стоимость, для потребителей товаров, работ и услуг. Насколько эффективно эта стоимость распределена и потрачена для бизнеса и общества. Вопросы создания, товарного наполнения и распределения вновь созданной компаниями стоимости у нас сегодня несколько выпали из поля зрения финансовой науки, что не отвечает потребностям современного этапа развития экономики в государстве.

На наш взгляд, увлечение концептуальным видением экономического мира в области финансов ведет к неизбежному отрыву финансовой науки от истории становления и развития финансов в стране, смещению истинных ориентиров развития финансовой науки соответствующих природе и сущности объективной экономической категории «финансы». Это находит отражение как минимум в непродуктивной подмене финансов

11 См. дополнительно: Понятийный аппарат в системе финансирования расходов организаций. / Большаков С.В. // В сборнике: Понятийный аппарат и его использование в преподавании дисциплин финансового профиля. Сборник материалов по итогам работы круглого стола. М.: Кнорус, 2010. — с. 25–40.

12 См., например: Проблемы достижения финансовой стабильности, взаимосвязь государственных и корпоративных финансов./Большаков С.В.// В книге: Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний. Под редакцией К.Н. Мингалиева. — М.: Русайнс, 2016. — с. 97–101.

13 К вопросу о соотношении теории и практики корпоративных финансов./ Большаков С.В.//В сборнике: Корпоративные финансы: теория, методология, практика. Сборник материалов круглого стола. Под общей редакцией профессора Г.И. Хотинской. — М.: 2011. — с. 32–36.

и финансовых проблем производными от финансов, диверсифицированными по разному поводу, во многом субъективными видениями, зачастую не нацеленными на решение актуальных вопросов действительного экономического и финансового развития страны с учетом российских условий и особенностей управления в отраслях и секторах экономики.

Общий вектор развития финансовой науки, ее содержание и направленность, по нашему мнению, не в полной мере соответствуют тем современным вызовам и предприняемым государством усилиям по укреплению независимости и суверенитета страны, которые должны находить отражение в части определения действительно актуальной проблематики функционирования финансов в экономике. Сегодня, на наш взгляд, одним из центральных вопросов укрепления экономики и государственности выступает вопрос об источниках дополнительных финансово-бюджетных ресурсов на государственном, муниципальном и корпоративном уровнях управления.

Финансовая наука в целом, финансы и стратегические финансы в частности, по нашему мнению, не должны превратиться в служанку нефинансовой методологии, программирования и математики. Технологические инструменты сами по себе не обеспечивают экономический рост и финансовую стабильность, а лишь выступают в качестве важных предпосылок для повышения информационной обеспеченности принятия решений. Ведь совершенно, на наш взгляд, очевидно, что финансы компаний, в силу их плохо прогнозируемой и вычисляемой сложности, а также многофакторности влияния на них, не поддаются сколько-нибудь масштабной и эффективной формализации и оптимизации, тем более в известной мере искаженных условиях интерпретации финансов с позиций не финансовой методологии.

Библиографический список:

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.) — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. — 1008 с.
2. Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. Финансовый менеджмент: экспресс-курс. / Серия «Классический зарубежный учебник». Пер.с англ. / 4-е изд. — СПб: Питер, 2011. — 541 с.
3. Генри Форд. Моя жизнь, мои достижения. / Сегодня и завтра. Пер. с англ. / Пятигорск: СНЕГ, 2008. — 496 с.
4. Джеффри Лайкер и Дэвид Майер. Практика дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota. / Пер.с англ. / 4-е изд. — М.: Альпина Паблишерз, 2009. — 584 с.
5. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003 /PDF ebook © BigSun 2004. — 210 с.
6. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции: пер.с англ. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 1028 с.
7. Корпоративные финансы. Учебник./Коллектив авторов.// Под редакцией М.А. Эскиндарова, М.А.Федотовой. — М.: Кнорус, 2016. — 480 с.
8. Корпоративные финансы. Учебник./Коллектив авторов.// Под редакцией проф. Е.И. Шохина. — 2-е изд. — М.: Кнорус, 2016. — 320 с.
9. Корпоративные финансы и управление бизнесом: монография. / Коллектив авторов.// Под редакцией Л.Г. Паштовой, Е.И. Шохина — М.: Русайнс, 2015. — 380 с.
10. Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний. Монография. / Коллектив авторов.//Под редакцией К.Н. Мингалиева. — М.: Русайнс, 2016. — 274 с.
11. Финансовый менеджмент. Учебник./Колл. авторов.//Под редакцией проф. Е.И. Шохина. — 4-е изд., стер. — М.: Кнорус, 2012. — 480 с.
12. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика. Учебник. — М.: Книжный мир, 2006. — 617 с.
13. О путях адаптации финансово-бюджетных инструментов распределения в санкционной экономике для повышения финансовой устойчивости компаний и государства./Большаков С.В.//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. — № 5. — с. 95–103.
14. Проблемы распределения в условиях модернизации экономики./ Большаков С.В.//В книге: Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний. / Под редакцией К.Н. Мингалиева. — М.: Русайнс, 2016. — с. 101–106.
15. Проблемы достижения финансовой стабильности, взаимосвязь государственных и корпоративных финансов./Большаков С.В.// В книге: Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний. / Под редакцией К.Н. Мингалиева. — М.: Русайнс, 2016. — с. 97–101.
16. Понятийный аппарат в системе финансирования расходов организаций. / Большаков С.В. // В сборнике: Понятийный аппарат и его использование в преподавании дисциплин финансового профиля. Сборник материалов по итогам работы круглого стола. М.: Кнорус, 2010. — с. 25–40.
17. Стратегические финансы: финансовая политика и финансовая стратегия./ Большаков С.В.// Финансовая жизнь. — 2017. — № 2. — с. 72–76.
18. Важный составной компонент понятия ликвидности компаний и фактор, влияющий на их финансовую устойчивость./ Большаков С.В.// Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. — № 10. — с. 64–70.
19. К вопросу о соотношении теории и практики корпоративных финансов./ Большаков С.В.//В сборнике: Корпоративные финансы: теория, методология, практика. Сборник материалов круглого стола. Под общей редакцией профессора Г.И. Хотинской. — М.: 2011. — с. 32–36.

Оптимизация денежных потоков энергосбытовой компании

М.С. Шальнева,

к. э. н., Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,

Ча Ми Нгуен,

студент финансово-экономического факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: в статье приводится сравнительный анализ отечественных и зарубежных трактовок понятия денежного потока, исследуется влияние показателей эффективности управления денежными потоками одной из крупнейших российских энергосбытовых компаний ПАО «Мосэнергосбыт» на ее финансовое состояние. Предложен комплекс мероприятий по оптимизации денежных потоков, реализация которого значительно повысит финансовый потенциал компании.

Ключевые слова: денежный поток, чистый денежный поток, финансовое состояние компании, эффективность управления денежными потоками.

Optimization of cash flows of power supply company

M.S. Shalнева,

PhD in Economic sciences, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation,

Cha Mi Nguen,

Student of Economic and Finance faculty, Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the comparative analysis of domestic and foreign interpretations of a concept of a cash flow is provided in article, influence of performance indicators of management of cash flows of one of the largest Russian power supply companies of PJSC Mosenergosbyt on its financial condition is researched. The complex of actions for optimization of cash flows which implementation considerably will increase the financial potential of the company is offered.

Keywords: cash flow, net cash flow, financial standing of the company, efficiency of cash flow management.

Финансовый менеджмент в любой коммерческой организации сопряжен с управлением денежными потоками. Стабильный денежный поток — залог успешного функционирования компании. Положительные значения денежного потока компании в течение длительного времени характеризуют получение прибыли и гарантированную финансовую устойчивость. Многие специалисты, занимающиеся на практике управлением корпоративными финансами крупных корпораций, отмечают, что денежные потоки компании являются наиболее ответственным и трудным звеном среди всех объектов управления, но от эффективности управления ими зависят успех ведения бизнеса в целом и рыночная стоимость компании.

Определение денежного потока как экономической категории неоднозначно трактуется в различных источниках. Если анализировать зарубежный подход, то можно столкнуться с такими трактовками денежного потока как:

- «фактически чистые денежные средства, которые приходят в компанию (или тратятся ею) на протяжении определенного периода» — современный

теоретик бизнеса Ю. Бриггем делает акцент на отличительную черту денежного потока — оценку временного диапазона, что, на наш взгляд, достаточно правомерно [5];

- «поток денежных средств от производственно-хозяйственной деятельности, который определяется с помощью вычитания себестоимости проданных товаров, прочих расходов и налогов на прибыль компании» — утверждают зарубежные авторы Б.А. Брейли и С.С. Майэрс, но следует отметить, что ученые в определении указывают способ расчета денежного потока без привязки к временному отрезку [4, с. 43]. Российские ученые трактуют «денежный поток» следующим образом:

- «совокупность суммы денежных средств, поступивших и выбывших из компании в процессе хозяйственной деятельности за определенный период времени» — мнение профессора А.А. Володина достаточно полно отражает сущность денежного потока;
- «процесс получения и выплаты денежных средств, а также процесс прохождения активами определенных стадий производственно-финансовой

деятельности» — рассуждение отечественного ученого Е.М. Сорокина, но мы считаем, что денежный поток никак не процесс, а совокупность притоков и оттоков;

- «множество распределенных во времени поступлений (притоков) и выплат (оттоков) денежных средств, которые можно использовать как индикатор финансовых возможностей компании» — формулировка доктора экономических наук, профессора В.В. Ковалева, которая по содержанию схожа с определением профессора А.А. Володина.

Изучение различных точек зрения на определение экономической сущности категории «денежный поток» позволило выделить наиболее полное раскрытие термина доктором экономических наук, профессором В.В. Ковалевым, поскольку оно, по мнению авторов, наиболее четко и грамотно разъясняет сущность рассматриваемого объекта исследования.

Далее перейдем к рассмотрению особенностей управления денежными потоками компании, реализующей электроэнергию. Данный вид деятельности выбран авторами для исследования не случайно. Электроэнергетика является ведущей отраслью экономики России. Она оказывает огромное влияние на хозяйство нашей страны. Одной из лидирующих компаний, входящих в данную отрасль и успешно реализующих задачу по сокращению потерь в сетях в сочетании с большой просветительской работой по экономии электроэнергии, индивидуализации работы с клиентами, развитием маркетинга партнерских отношений, является публичное акционерное общество «Мосэнергосбыт». Проведем анализ финансового состояния компании за период 2014–2016 гг. и оценим влияние эффективности управления денежными потоками на уровень ее финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности и деловой активности с учетом отраслевой специфики.

ПАО «Мосэнергосбыт» — одна из крупнейших российских энергосбытовых компаний, осуществляющая оптовое и розничное энергоснабжение потребителей на рынке электрической мощности в 46 регионах России, а также является гарантирующим поставщиком электроэнергии на территории Москвы и Московской области [8].

Финансовое состояние компании в первую очередь оценим посредством анализа характера размещения и использования средств (активов) и источников их формирования (пассивов). Активы ПАО «Мосэнергосбыт» за рассматриваемый период выросли на 6 279 689 тыс. руб. (с 38 706 015 до 44 985 704 тыс. руб.), или 16,23%.



Рис. 1. Активы ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг., в тыс. руб.

Источник: составлено авторами на основании отчетности ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг.

Рисунок 1 демонстрирует изменение разделов актива за три последних отчетных периода.

К концу рассматриваемого периода наблюдается относительно высокая доля внеоборотных активов, которая увеличилась больше чем в три раза с 2014 г. Структура внеоборотных активов кардинально изменилась: если на начало 2014 г. весомая часть принадлежала основным средствам (78,86%), то на конец 2016 г. все больший удельный вес приходится на долгосрочные финансовые вложения (55,27%). Структура оборотных активов за рассматриваемый период порядочно изменилась. На 2014 г. оборотные активы состояли из денежных средств (47%) и дебиторской задолженности (52%), но в 2016 г. значительно возрос удельный вес дебиторской задолженности, которая стала составлять 84%, в то время как вес денежных средств уменьшился до 12%. Данная тенденция имеет негативный характер, так как у компании уменьшается доля высоколиквидных активов и возрастает доля дебиторской задолженности, которая обладает меньшей ликвидностью, что в свою очередь снижает финансовую устойчивость компании. На рисунке 2 представлено соотношение разделов пассива и их изменения в течение трех лет.

Максимальный удельный вес в пассивах компании принадлежит краткосрочным обязательствам, которые занимают около 80% и ежегодно растут. В структуре кредиторской задолженности в 2016 г. большую часть занимают обязательства перед поставщиками и подрядчиками 53,67% (15 384 224 тыс. руб.) [1, с. 6]. Вторыми по величине являются полученные авансы (11 352 023 тыс. руб.), занимающие 39,60% [1, с. 6]. Краткосрочные обязательства с каждым годом увеличиваются за счет изменений оценочных обязательств в большую сторону: за три анализируемых года увеличились больше чем в 3 раза.

Капитал и резервы ПАО «Мосэнергосбыт» также имеют тенденцию к увеличению в среднем на 10%. Необходимо отметить, что собственный капитал ПАО «Мосэнергосбыт» изменился за счет увеличения резервов и нераспределенной прибыли, как следствие эффективной работы компании. Согласно исследованной бухгалтерской отчетности компании, их доля имела тенденцию к росту (с 73,43% до 84,48%) [1, с. 6].

В рассматриваемом периоде долгосрочные обязательства имеют обратную направленность по сравнению с двумя первыми источниками. ПАО «Мосэнергосбыт»

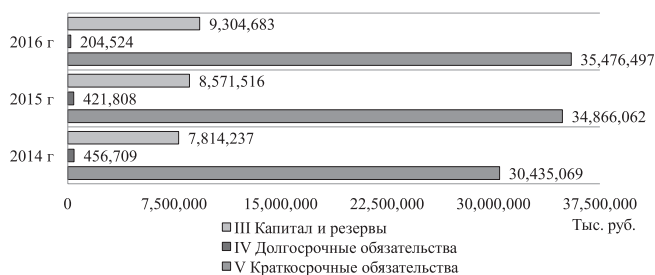


Рис. 2. Пассивы ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг., в тыс. руб.

Источник: составлено авторами на основании отчетности ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг.

в ходе своей деятельности не привлекало долгосрочные кредиты и займы в последние три года.

Результаты анализа финансового состояния ПАО «Мосэнергосбыт», проведенного коэффициентным методом, для наглядности представлены в таблице 1 с указанием по годам значений каждого коэффициента и использованной для их расчета формулы.

По итогам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что финансовое состояние компании скорее удовлетворительное, поскольку наряду с положительными сторонами наблюдаются некоторые проблемы, такие как: сокращение доли высоколиквидных активов и рост доли дебиторской задолженности, которая обладает меньшей ликвидностью; сокращение показателей рентабельности и значительное снижение коэффициентов ликвидности. Несмотря на то, что расчетные коэффициенты финансового состояния компании находятся в рамках отраслевой нормы, наблюдается их ежегодное снижение, которое является сигналом для принятия серьёзных управленческих решений для поддержания финансового благополучия ПАО «Мосэнергосбыт».

Далее проведем анализ показателей эффективности управления денежными потоками компании. (рисунок 3) По данным рисунка 3 в результате текущей деятельности ПАО «Мосэнергосбыт» в 2016 г. операционный денежный поток сократился примерно в 3 раза по сравнению с предыдущим годом. Большая часть поступлений (99% от общей суммы) выделяется притоку денежных средств по обслуживанию электроэнергией и установлению прибора учета [1, с. 12]. На протяжении 2014–2015 гг. чистый денежный приток превышал чистый денежный отток, но по итогам 2016 г. компания получила отрицательный чистый денежный поток от текущих операций в размере 2 156 615 тыс. руб. [1, с. 12]. Основная доля платежей приходится на расчеты с поставщиками — около 97% [1, с. 6]. Менеджменту компании следует обратить внимание на этот резкий скачок, чтобы избежать проблем, связанных с переборами в текущей деятельности ПАО «Мосэнергосбыт».

Важно также отметить, что чистые денежные потоки от инвестиционной деятельности компании за исследуемый период времени постоянно имеют отрицательные значения. Особое внимание привлекает 2015 г.

Таблица 1

Коэффициенты финансового состояния ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг.

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Коэффициент текущей ликвидности	Расчетная формула		
	$К_{ТЛ} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$		
	1,04	0,71	0,65
Коэффициент быстрой ликвидности	Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + +Краткосрочная дебиторская задолженность		
	$К_{БЛ} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}$		
	1,03	0,69	0,64
Рентабельность продаж, %	$Р_{П} = \frac{\text{Прибыль (убыток) от продаж}}{\text{Выручка}}$		
	1,35	1,49	1,43
Рентабельность активов, %	$Р_{А} = \frac{\text{Прибыль за период}}{\text{Средняя величина активов за период}}$		
	2,16	1,78	1,63
Рентабельность собственного капитала, %	$Р_{СК} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$		
	10,94	8,58	7,77
Оборачиваемость совокупного капитала, раз	$О_{СК} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средний баланс за год}}$		
	6,57	6,44	6,55
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	$О_{ДЗ} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя дебиторская задолженность за год}}$		
	15,5	16,23	16,3
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	$О_{КЗ} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя кредиторская задолженность за год}}$		
	8,91	8,94	9,76
Коэффициент финансовой устойчивости	$К_{ФУ} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}$		
	0,21	0,21	0,21

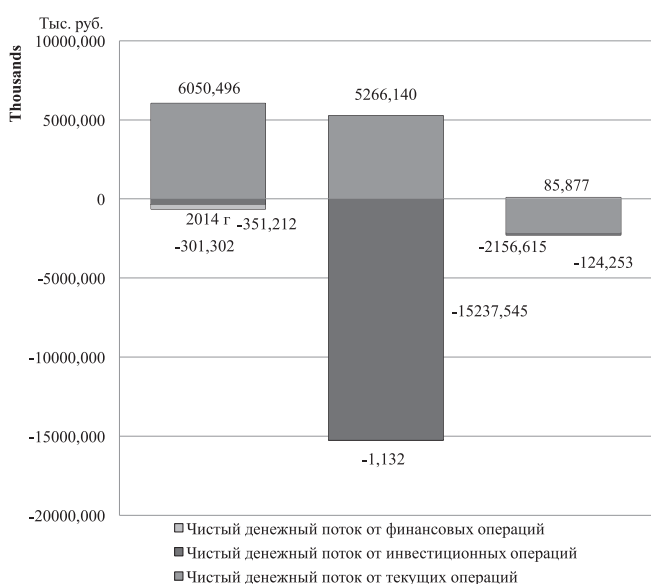


Рис. 3. Чистые денежные потоки по видам операций ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг.

Источник: составлено авторами на основании отчета о движении денежных средств ПАО «Мосэнергосбыт» за 2014–2016 гг.

с большим инвестиционным денежным оттоком, который связан с созданием общества с ограниченной ответственностью «МЭС-Развитие». ПАО «Мосэнергосбыт» 7 июля 2015 г. учредило дочернюю компанию ООО «МЭС-Развитие», уставный капитал которой составляет 12 000 000 тыс. руб., при этом доля ПАО «Мосэнергосбыт» составляет 100% уставного капитала [2, с. 35].

Чистый поток от финансовых операций в рассматриваемом периоде также постоянно имеет отрицательное значение. Только в 2016 г. в данном разделе были поступления, а не только платежи. ПАО «Мосэнергосбыт» по причине дефицита денежных средств и кассовых разрывов пришлось провести несколько мероприятий

по увеличению денежного притока в компанию, которые осуществились за счет привлечения дополнительных денежных средств путем выпуска объявленных акций компании по закрытой подписке. Последние два года компания даже не выплачивала дивиденды своим акционерам, а нераспределенная прибыль направлялась на улучшение финансового благосостояния ПАО «Мосэнергосбыт».

Для оценки эффективности управления денежными потоками компании за последние три года рассчитаем ряд относительных показателей (таблица. 2).

Показатели оценки эффективности организации денежных потоков находятся так же в рамках рекомендованных значений или близки к норме. Стоит заострить внимание на том, что происходит снижение значений коэффициентов эффективности управления денежными потоками компании, а также наблюдается нарушение их равномерности. Финансовому отделу компании целесообразно принять комплекс мер по предотвращению сложившейся ситуации, чтобы повысить финансовое благосостояние компании за счет эффективного управления денежными потоками, поскольку на данный момент можно считать его только удовлетворительным при снижающейся тенденции всех показателей.

Для увеличения поступлений денежных средств в компанию и оптимизации денежных потоков руководству ПАО «Мосэнергосбыт» рекомендуются следующие меры.

1. Поскольку дебиторская задолженность в исследуемом периоде значительно выросла, то целесообразно провести мероприятия по её сокращению, а именно:

- сформировать методику управления дебиторами с высоким уровнем риска, предусмотреть индивидуальную работу с проблемными потребителями;
- автоматизировать процессы, связанные с погашением дебиторской задолженности;
- разработать механизм погашения задолженности векселями и другими ценными бумагами и др.

Целесообразно сформировать систему штрафных санкций за просрочку исполнения обязательства дебиторами,

Таблица 2

Показатели оценки эффективности управления денежными потоками ПАО «Мосэнергосбыт» 2014–2016 гг.

Наименование показателя	2014	2015	2016	Отраслевая норма
Коэффициент ликвидности денежных потоков (в целом)	Расчетная формула			
	$Кл\text{дп } 1 = \frac{\text{Положительные денежные потоки}}{\text{Отрицательные денежные потоки}}$			
	1,02	0,96	0,99	≥1
Коэффициент ликвидности денежных потоков от текущих операций	$Кл\text{дп } 2 = \frac{\text{Положительный денежный поток от текущих операций}}{\text{Отрицательный денежный поток от текущих операций}}$			
	1,02	1,02	0,99	≥1
	$К\text{пл} = \frac{\text{Положительный денежный поток} + \text{остаток денежных средств на начало}}{\text{Отрицательный денежный поток}}$			
1,06	1,02	1,01	≥1	
Коэффициент рентабельности положительного денежного потока	$К\text{рпдп} = \frac{\text{Чистый денежный поток}}{\text{Чистая прибыль}}$			
	0,32	0,27	0,25	>0

а также рассмотреть возможности ее взыскания в судебном порядке. При этом к дебиторам должны применяться соответствующие пени, штрафы, неустойки, а их размеры должны полностью возмещать все финансовые потери компании. Все методы взыскания должны быть зафиксированы документально и проговорены на этапе заключения долговых обязательств. Эта мера повысит ликвидность компании.

2. Для балансировки притоков и оттоков денежных средств также рекомендовано проводить периодический пересмотр предельной суммы кредита и стремиться к полному освобождению от кредитной зависимости банковских продуктов.

Кроме того, в связи с тем, что компания входит в крупную группу «Интер РАО», то имеет смысл осуществлять кредитование за счет внутригрупповых оборотов на более приемлемых условиях, нежели предложения банковского сектора, используя активно такой современный инструмент, как cash management. Услуга предлагается банками корпоративным клиентам с целью снижения расходов и эффективного управления финансовыми ресурсами.

3. В целях получения дополнительного притока денежных средств и роста финансовой результативности компании предлагается осуществлять контроль за величиной свободных денежных средств для своевременного ее использования в интересах компании. ПАО «Мосэнергосбыт» может проводить размещение свободных денежных средств на период государственных праздников, например, методом овернайт и краткосрочным депозитом на выходные дни. На данный момент подобного рода размещение можно осуществить в банках ВТБ, Сбербанк и Открытие.

В качестве демонстрации экономической эффективности данного предложения проведем далее расчеты на основе имеющейся о компании информации. На конец 2016 г. в компании был сформирован остаток денежных средств в размере 1 360 247 тыс. руб. [1, с. 13]. Предлагаем разместить данную сумму на новогодние праздники (8 дней) в Росэнергобанк под тариф «Новогодний» с условием депозитного вклада — возврат депозита и процентов на расчетный счет в конце срока [9] (таблица 3).

Помимо новогодних каникул можно разместить свободные денежные средства на депозит на выходные дни и на ночь. Проведем предварительный расчет экономического эффекта от мероприятия по управлению остатками денежных средств на счетах в разрезе 2017 г. Для программы привлечем банки с высокими рейтингами и выгодными условиями (таблица 4).

Таким образом, в результате проведения одного рода мероприятий ПАО «Мосэнергосбыт» сможет получить денежный приток в сумме 11 785,22 тыс. руб. в 2017 г.

4. Эффективной мерой по оптимизации управления денежными потоками компании представляется также сокращение затрат и продажа финансовых вложений. Если платежи на приобретение, модернизацию и реконструкцию активов ПАО «Мосэнергосбыт» сократить на 30% в соответствии с предложенной программой, затраты, приблизительно, сохраним на уровне 2015 г. — 398 975,50 тыс. руб. Следующее мероприятие связано с рабочим персоналом. Проведем далее расчет оптимизации фонда оплаты труда за счет ликвидации дублирующихся должностей, пересмотра должностных инструкций и высвобождения персонала за счет снижения его количества. В 2016 г. платежи рабочему персоналу составили 5 239 656 тыс. руб. [1, с. 12]. Предположим, что программа обеспечит оптимизацию фонда оплаты труда на 5%, тогда экономия составит 261 989 тыс. руб. в 2017 г.

Действенной рекомендацией является продажа финансовых инструментов. Например, долгосрочные финансовые вложения в закрытый паевой инвестиционный фонд «Михайловский-Рентный II», стоимость которых на настоящий момент равна 10 291 тыс. руб. В связи с устойчивым снижением стоимости паев фонда и созданием под него резерва под обесценивание имеет смысл говорить об их продаже. В текущий момент выгода от данного мероприятия составит 10 291 тыс. руб. [3, с. 21].

Помимо продажи паев можно рассмотреть продажу акций других компаний. Отметим, что ПАО «Мосэнергосбыт» имеет 19 дочерних организаций, некоторые из них

Таблица 3

Размещение денежных средств ПАО «Мосэнергосбыт» в депозит на Новогодние праздники

Условия депозита	Сумма вклада, тыс. руб.	Процент краткосрочного депозита, %	Размер полученного процентного дохода, тыс. руб.
• Краткосрочный	1 360 247	13	3 875,77
• Непролонгируемый			
• Сезонный			

Таблица 4

Размещение денежных средств ПАО «Мосэнергосбыт» в депозит

	Средние остатки денежных средств на счетах	Тип размещения	Банк	%	Кол-во дней	Сумма %, тыс. руб.
На конец недели	204 255,59	На выходные дни	ПАО Банк «ФК Открытие»	8,9	110	5 478,53
На конец дня	39 693,39	овернайт	Банк ВТБ (ПАО)	9,05	247	2 430,92
Итого					347	7 909,45

Таблица 5

Расчет экономической эффективности от продажи активов ПАО «Мосэнергосбыт»

Дочерняя зависимая организация	Уставный капитал, тыс. руб.	Доля участия до продажи, %	Доля участия после продажи, %	Сумма продажи, тыс. руб.
ООО «Мосэнергосбыт-Сергиев Посад»	1 100	74	51	253
ООО «Мосэнергосбыт-Щелково»	1 000	74	51	230
ООО «Мосэнергосбыт-Раменское»	1 700	70	51	323
ООО «Мосэнергосбыт-Чехов»	620	76	51	155
ООО «Мосэнергосбыт-Наро-Фоминск»	1 000	74	51	230
ООО «МЭС-развитие»	12 000 000	100	80	2 400 000
Итого				2 401 191

Таблица 6

Плановые показатели чистых денежных потоков ПАО «Мосэнергосбыт»

Наименование показателя	2016	План	Изменение
Чистый денежный поток от текущих операций, тыс. руб.	-2 156 615	-958 039	1 198 576
Чистый денежный поток от инвестиционных операций, тыс. руб.	-124 253	1 969 768	2 094 021
Чистый денежный поток от финансовых операций, тыс. руб.	85 877	0	-85 877

являются дорогостоящими активами, которые на данный момент не оправдывают вложенные в них денежные средства, — не приносят прибыли в виде дивидендов. Для стабилизации показателей денежного потока компании рекомендуется частично реализовать данные активы. Сформируем далее прогноз прибыли от продажи акций других организаций (долей участия) (таблица 5).

Следовательно, за счет продажи долей участия компания сможет получить дополнительный денежный приток в размере 2 401 191 тыс. руб.

Составим далее прогноз движения денежных средств на предстоящий год с допущением, что все показатели, к которым не применялись рекомендации, останутся прежними. Это продемонстрирует эффективность предложенного нами комплекса мероприятий по оптимизации денежных потоков ПАО «Мосэнергосбыт». По итогам реализации рекомендаций компания сможет сократить отрицательное сальдо по текущей деятельности до 958 039 тыс. руб. и увеличить приток от инвестиционных операций (табл. 6)

Отсюда следует, что благодаря предложенной программе оптимизации управления денежными потоками ПАО «Мосэнергосбыт» отчетный период завершится с положительным сальдо денежных потоков в размере 1 011 729 тыс. руб. Кроме того, в следствие реализации предложенных рекомендаций финансовое состояние ПАО «Мосэнергосбыт» значительно улучшится по динамике количественных показателей, а именно: произойдет увеличение валюты баланса, отсутствие у компании просроченных обязательств по кредитам и займам; коэффициенты финансового состояния все приблизятся к нормативным значениям, с учетом отраслевой специфики; показатели оценки эффективности организации денежных потоков будут находиться так же в рамках рекомендованных значений или близко к норме.

Таким образом, для успешного ведения финансово-хозяйственной деятельности, руководству ПАО «Мосэнергосбыт» предложено уделить внимание оптимизации денежных потоков. Грамотное управление денежными потоками компании позволит перевести количественные показатели в качественные, найти необходимый баланс и эффективно работать в условиях ограниченности ресурсов.

Библиографический список:

1. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности ПАО «Мосэнергосбыт» за 2016 год – 27 с.
2. Текстовые пояснения к годовой бухгалтерской отчетности за 2015 год ПАО «Мосэнергосбыт» – 49 с.
3. Текстовые пояснения к годовой бухгалтерской отчетности за 2016 год ПАО «Мосэнергосбыт» – 47 с.
4. Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. Финансовый менеджмент: пер. с англ. под ред. Н. Ливинской – СПб.: Питер, 2016. – 592 с.
5. Definition of 'Cash Flow' – The Economic Times, 2016 [Электронный ресурс], – <http://economictimes.indiatimes.com/definition/cash-flow>.
6. Официальный сайт Банка ВТБ [Электронный ресурс], – <http://www.vtb.ru/business/transactional/liquidity/deposit/overnight>.
7. Официальный сайт ПАО «Банк «Финансовая Корпорация Открытие» [Электронный ресурс], <https://alfabank.ru/corporate/funds/deposits/tariffs>.
8. Официальный сайт ПАО «Мосэнергосбыт» [Электронный ресурс], – <http://www.mosenergosbyt.ru/website/faces/individuals-home>.
9. Официальный сайт Росэнергобанка [Электронный ресурс], – <https://rosenergobank.ru/about/press-center/news/rosenergobank-predlagaet-yuridicheskim-litsam-depozit-novogodniy>.

Об аналитическом консультировании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности

Г.Н. Гогина,

*к. э. н., профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита,
Тольяттинский государственный университет,*

Т.Д. Крылова,

*к. э. н., доцент, зам. генерального директора,
Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка*

Аннотация: статья посвящена аналитическому консультированию данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. В ней указана роль отчетности, которая дает качественное и точное представление о финансовом состоянии экономического субъекта на отчетную дату. Аналитическое консультирование способствует стабилизации платежеспособности и финансовой устойчивости субъекта. Раскрыты преимущества и риски внешних и внутренних консультантов. Рекомендуются использовать в аналитическом консультировании формализованные и неформализованные методы обработки экономической информации. Указаны этапы экспресс-анализа и цель каждого из них.

Предложенная методика экспресс-анализа данных бухгалтерской (финансовой) отчетности в виде определенных шагов включает:

- *оценку негативных и пороговых статей бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах;*
- *сравнение темпов роста валюты баланса, выручки, прибыли от продаж с авторским дополнением темпа роста прибыли до налогообложения и темпа роста чистой прибыли;*
- *оценку эффективности функционирования экономического субъекта через показатели рентабельности продаж, рентабельности собственного капитала и активов;*
- *оценку финансовой устойчивости субъекта через расчет чистых активов, сравнения собственного и уставного капитала, расчет финансовых коэффициентов с включением определения операционного и финансового цикла, которые должны снижаться при эффективном ведении бизнеса;*
- *анализ риска банкротства.*

Ключевые слова: экспресс-анализ, аудит, консультирование, отчетность, коэффициент, рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость, банкротство.

On analytical consulting of accounting (financial) statements

G.N. Gogina,

*Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Accounting, Analysis and Audit, Togliatti State University,*

T.D. Krylova,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Deputy General Director,
Institute for the Study of Goods and conditions of wholesale market*

Abstract: the article is devoted to the analytical consulting of the data of the accounting (financial) statements. It specifies the role of reporting, which gives a qualitative and accurate picture of the financial condition of an economic entity at the reporting date. Analytical consulting contributes to the stabilization of the solvency and financial stability of the subject. The advantages and risks of external and internal consultants are disclosed. It is recommended to use formalized and non-formalized methods of processing economic information in analytical consulting. The stages of express analysis and the purpose of each of them are indicated.

The proposed methodology for express analysis of accounting data (financial) in the form of certain steps includes:

- *evaluation of negative and threshold items of the balance sheet and a report on financial results;*
- *comparison of the growth rates of the balance sheet currency, revenue, sales profit with the author's addition of the growth rate of profit before tax and the growth rate of net profit;*

- *evaluation of the effectiveness of the economic entity through the indicators of profitability of sales, return on equity and assets;*
- *evaluation of the financial stability of the entity through the calculation of net assets, comparisons of equity and charter capital, calculation of financial ratios, including the definition of the operational and financial cycle, which should decline in the effective conduct of business;*
- *analysis of the risk of bankruptcy.*

Keywords: express analysis, audit, consulting, reporting, coefficient, profitability, liquidity, financial stability, bankruptcy.

В настоящее время отечественное налоговое законодательство и бухгалтерская (финансовая) отчетность подвергаются регулярным изменениям и дополнениям. Это приводит к тому, что возникает несколько вариантов толкования норм налогового права. Следствием сложившейся ситуации является нерациональное функционирование всей российской налоговой системы.

В Федеральном законе РФ о бухгалтерском учете подчеркнута роль бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая составляется на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами. Указанная отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователем этой отчетности для принятия рациональных экономических решений [1]. Цитируемый первый пункт статьи 13 необходимо дополнить данными, не только имеющимися в регистрах бухгалтерского, но и налогового учета, а также дополнить движение денежных средств еще и денежными эквивалентами, значение которых возрастает в успешном бизнесе субъектов в настоящее время.

Оптимальным как экономическим, так и управленческим решениям способствует грамотное консультирование по экономическому анализу, или назовем это аналитическим консультированием. Названный вид консультирования необходим аудиторским организациям и индивидуальным аудиторам как один из видов прочих услуг, указанных в Федеральном законе РФ об аудиторской деятельности [2]. Обозначенная в законе услуга представлена разработкой и анализом инвестиционных проектов, составлением бизнес-планов. Как известно, без качественного анализа текущей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта невозможно разработать бизнес-план, а тем более инвестиционный проект.

В сложившихся условиях аналитическое консультирование позволяет достаточно качественно стабилизировать платежеспособность и финансовую устойчивость, являющихся базовыми характеристиками функционирования экономических субъектов (как правило, юридических лиц). Если такой субъект финансово устойчив и платежеспособен, то он, безусловно, обладает более широкими преимуществами перед другими участниками рынка в привлечении инвестиций, в получении заемных средств, выборе поставщиков сырья и продукции, а также в подборе необходимых высококвалифицированных

кадров. Кроме того, соответствующее юридическое лицо не имеет конфликтов с уполномоченными государственными органами по вопросам начисления и перечисления налоговых платежей, по выплате заработной платы, дивидендов, возврату заемных средств и процентов по ним.

В зависимости от того, кто проводит требуемое аналитическое консультирование, выделяются два его вида: внутреннее и внешнее консультирование. Внутреннее консультирование осуществляется главным экономистом, финансовым директором, числящимся в штате организации, или специальным аналитическим отделом (сектором) на крупных и стратегических предприятиях. У таких субъектов стало обычной практикой образовывать внутренние службы аналитического консультирования. В своей деятельности они оценивают действующее налоговое законодательство и анализируют имеющиеся в открытом доступе проекты законов по налогообложению, выявляют их возможное влияние на доходность осуществляемых и будущих фактов хозяйственной жизни, результативность инвестиционных проектов и, соответственно, на экономическое состояние субъекта.

В настоящее время многие внутренние консультанты имеют опыт работы в аудиторских фирмах либо в налоговых и таможенных органах. Поэтому такие сотрудники осуществляют решение весьма важных задач, которые в прошлом выполнялись внешними консультантами.

Укажем основные преимущества внутренних консультантов по анализу: доступность консультантов в любое время для всех структур и подразделений организации; глубокое знание всех сторон внутренней жизни и деятельности субъекта; стилия работы и управления. Отметим основные принципы внутреннего консультирования: конфиденциальность; добросовестность; хранение налоговой, банковской, коммерческой и иной тайны экономического субъекта.

Вместе с тем, нельзя считать, что внутренние консультанты являются абсолютной альтернативой внешним консультантам. По нашему мнению, последние более предпочтительны в условиях, когда внутренний консультант не в полной мере соответствует требованиям беспристрастности, объективности и конфиденциальности или не имеет достаточного опыта работы. Внутреннее консультирование играет существенную роль особенно в ситуациях, когда требуется глубокое знание особенностей корпоративной организации и ее управления.

Следует отметить, что принятие решений экономическим субъектом всегда связано с оценкой как настоящих,

так и перспективных рисков. Поэтому имеют место риски, обусловленные привлечением внешнего консультанта. К ним относятся: непринятие руководителями и специалистами экономического субъекта планов и решений, представленных внешними консультантами; неудачи при реализации планов и решений, приводящие к остановке процессов продажи, запаздывание с внедрением инвестиционного проекта, снижению суммы прибыли и, соответственно, рентабельности; отсутствие минимально необходимых результатов, ожидаемых руководством и сотрудниками субъекта или внешними инвесторами.

Безусловно, что подобные риски не сводятся к минимуму и в случаях, когда работают только внутренние консультанты. Функционирование в условиях рисков, естественно свойственных рыночному хозяйству, является неременным требованием рационального экономического поведения, систематизации и учета изменений, вносимых в налоговое и иное отраслевое законодательство, регулирующие различные сферы предпринимательства. Ряд возникающих и требующих своего разрешения проблем экономических субъектов связаны именно с отсутствием у администрации указанной практики. Поэтому руководителю всегда необходима помощь экспертов при принятии решений в условиях неопределенности и рыночных рисков, а в идеале — освоение приемов их самостоятельного выявления и оценки.

Внешнее консультирование осуществляется профессионально подготовленными аудиторскими, консалтинговыми организациями, а также физическими лицами, имеющими соответствующий квалификационный аттестат. Выше уже отмечалось, что, как правило, внешние консультанты имеют значительный практический опыт. Они способны работать на всех уровнях организации, и самые сложные проблемы руководители экономического субъекта непосредственно обсуждают только с ними. Вместе с тем, внешним консультантам выплачивается лишь гонорар за конкретный проект. В известной мере тем самым снижаются расходы на обучение и развитие специалистов субъекта.

Укажем важнейшие, на наш взгляд, принципы внешнего аналитического консультирования: соблюдение нормативной и законодательной базы Российской Федерации; добровольность; профессионализм; добросовестность; независимость; конфиденциальность.

Спрос на аналитические консультации связан, с одной стороны, со стремлением экономических субъектов к повышению качества составляемой ими бухгалтерской (финансовой) отчетности на основе бухгалтерского и налогового учета, а с другой — с усилением внимания к ним со стороны государства. При этом участники рынка обращают внимание на то, что объем консультаций по вопросам клиентов практически не изменился, но более востребованной стала оценка финансового состояния субъекта и возможность избежать потенциально банкротства, а также стратегия развития в условиях цифровой экономики.

Спрос на аналитическое консультирование продолжит удерживать рынок от полной стагнации. На повышение

рынка могут сработать и услуги в области Международных стандартов финансовой отчетности. Согласно редакции Федерального закона от 27.07.2010 № 208-ФЗ предусматривается расширение сферы применения МСФО на управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов (НПФ), на федеральные государственные предприятия, перечень которых утверждается Правительством РФ, на иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованному торгам путем включения их в котировальный список [3].

В аналитическом консультировании используются как формализованные, так и неформализованные методы обработки необходимой информации. Данные методы, как известно, рассмотрены в учебниках и учебных пособиях ведущих ученых-экономистов по теории экономического анализа, комплексному анализу хозяйственной деятельности, по анализу финансовой отчетности. Неформализованные методы базируются на отражении аналитических процедур на логическом уровне, не учитывая строгих аналитических зависимостей. Более применимы на практике: формирование системы необходимых показателей, построение аналитических таблиц, метод детализации, метод экспертных оценок, методы ситуационного анализа и прогнозирования.

Формализованные методы позволяют изложить требуемые показатели в строгой преимущественно математической зависимости. На практике выделяют:

- классические методы экономического анализа (балансовый способ, методы детерминированного факторного анализа (цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц, интегральный и логарифмический методы));
- традиционные методы экономической статистики (метод средних величин, метод группировок, индексный метод);
- математико-статистические методы изучения связей (корреляционный, регрессионный, дисперсионный, кластерный анализ);
- методы теории принятия решений (метод построения дерева решений).

Если рассматривать методы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности во временной детализации, то в отечественной практике до настоящего времени применяют преимущественно ретроспективный анализ, результаты которого значимы для менеджмента. Методы ретроспективного анализа (сравнение с предыдущим, предшествующим периодом) дают возможность выявить тенденции увеличения или уменьшения валюты бухгалтерского баланса, а также ее взаимосвязь с размерами экономической деятельности и ее эффективностью. Вместе с тем отметим, что в последние годы все большую актуальность приобретают методы перспективного анализа. Они используются для построения оптимальной учетной и налоговой политики исследуемого субъекта, позволяющей законными способами избежать увеличения налоговых платежей, опережающих темпы ее развития, для составления бизнес-планов и инвестиционных проектов.

Предложим модель экспресс-анализа данных бухгалтерской (финансовой) отчетности для аналитического консультирования, который дает общее представление о деятельности экономического субъекта и позволяет оперативно оценить его финансовую стратегию через основные индикаторы. Экспресс-анализ данных отчетности необходимо выполнять в три этапа: подготовительный; предварительный обзор бухгалтерской (финансовой) отчетности; экономическое чтение и анализ отчетности.

Цель первого этапа — принять решение о целесообразности анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Цель второго этапа — ознакомление с Пояснениями к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Это будет способствовать оценке условий работы в исследуемом периоде, выявлению тенденций изменения основных показателей деятельности, а также качественных изменений в имущественном и финансовом положении консультируемого субъекта. Следует обращать внимание на алгоритмы расчета исследуемых показателей, принимать во внимание влияние некоторых искажающих факторов, в частности инфляции. Цель третьего этапа — заключительная оценка результатов хозяйственной деятельности субъекта и его финансового состояния. Здесь желательно применить SWOT-анализ с выявлением сильных и слабых сторон, характеризующих, как известно, текущее состояние субъекта, а возможности и угрозы связаны с перспективой его развития. Такой анализ необходим с различной степенью детализации в зависимости от интересов различных пользователей.

Экспресс-анализ включает следующие шаги, которые реализуются по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Укажем главные из них по нашему мнению.

1. Шаг первый в процессе аналитического консультирования состоит в оценке негативных и пороговых статей бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснений к ним. В.Г. Когденко, а также В.В. Ковалев и О.Н. Волкова данные статьи обозначили как «больные» статьи отчетности [12, с. 36; 13, с. 242]. Негативные и пороговые статьи бухгалтерской (финансовой) отчетности сигнализируют о существующих проблемах экономического субъекта, имеющих место в трех периодах (отчетном, предыдущем, предшествующем).

Группа негативных статей указанной отчетности свидетельствует о крайне неудовлетворительной экономической работе субъекта и сложившемся в результате этого неудовлетворительном финансовом состоянии. К ним относятся:

- непокрытый убыток, указанный в бухгалтерском балансе. В п. 2 приложения № 2 Общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, зафиксирован критерий в виде отражения в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов (осуществление

финансово-хозяйственной деятельности с убытком в течение двух и более календарных лет) [19];

- просроченная кредиторская задолженность (раздел 5.4 Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах);
- заемные средства, не погашенные в срок (внутренняя отчетность);
- векселя выданные, просроченные (внутренняя отчетность);
- отрицательный собственный капитал (раздел III бухгалтерского баланса);
- убытки вместо прибыли от продаж (с. 2200 отчета о финансовых результатах).

Группа пороговых статей бухгалтерской (финансовой) отчетности свидетельствует об определенной недостаточной экономической работе субъекта, что может привести к его потенциальному банкротству:

- незаконченные и неоформленные НИОКР и незаконченные операции по приобретению нематериальных активов (раздел 1.5 Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах);
- незавершенные капитальные вложения (раздел 2.2 Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах);
- убытки от снижения стоимости запасов (раздел 4 Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах);
- просроченная дебиторская задолженность (раздел 5.2 Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах);
- векселя полученные, просроченные (внутренняя отчетность).

2. Шаг второй в процессе аналитического консультирования заключен в определении «Золотого правила экономики» по методике В.В. Ковалева и О.Н. Волковой [13, с. 269]:

$$100\% < ТК < ТВ < ТПП, (1)$$

где: ТК — темп роста капитала; ТВ — темп роста выручки; ТПП — темп роста прибыли от продаж.

Если первое неравенство выполняется, то это означает, что темп роста валюты баланса больше, чем 100%. Экономический субъект продолжает развиваться и наращивает темпы роста своей деятельности. Выполнение второго неравенства характеризует эффективность использования капитала (активов). Таким образом, на каждый вложенный рубль собственного и заемного капитала получаем больше выручки, т.е. его оборачиваемость возрастает. Выполнение третьего неравенства показывает относительное снижение затрат на производство и продажу продукции в отчетном периоде по сравнению с предыдущим.

Указанные выше три неравенства следует дополнить еще двумя показателями: ТПДН (темп роста прибыли до налогообложения) и ТПЧ (темп роста чистой прибыли). Сделаем пояснения. Четвертое неравенство будет обеспечено снижением прочих расходов, пятое неравенство способствует росту рыночной стоимости экономического субъекта [18, с. 165]. Формула будет выглядеть следующим образом:

100% < ТК < ТВ < ТПП < ТПДН < ТПЧ (2)

При самостоятельной оценке рисков важное значение имеет расчет соответствия темпов роста расходов по сравнению с темпами роста доходов, исходя из налогового учета и отраженными в бухгалтерской (финансовой) отчетности. В случае превышения темпов первых над вторыми темпами анализируемый субъект попадает в список объектов для проведения выездных налоговых проверок [19].

3. Шаг третий в процессе аналитического консультирования заключен в оценке эффективности функционирования экономического субъекта. Финансовое состояние отражает способность субъекта финансировать существующую деятельность на расширенной основе, оперативно и непрерывно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Для этого он должен иметь достаточный объем собственного капитала, рациональную с точки зрения оптимальности структуру активов и источников их финансирования. Самое главное — использовать имеющиеся в его распоряжении средства таким образом, чтобы доходы господствовали над расходами, обеспечивая тем самым стабильную платежеспособность и рост рентабельности.

Доходность использования производственных, трудовых и финансовых ресурсов отражается в сумме полученной прибыли. Она служит основным источником средств, направляемых на расширения собственного бизнеса. Без прибыли не может быть гарантировано длительное существование ни одного экономического субъекта. Поэтому основой эффективности функционирования субъекта является рост суммы прибыли с каждого рубля авансированного капитала.

Как известно, ее определяют системой относительных показателей, основными из которых являются: рентабельность продаж; рентабельность собственного капитала и рентабельность активов. Г.В. Савицкая в монографии «Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты» провела обзор источников по методике исчисления указанных коэффициентов в приложениях А — Д [14]. Также имеется методика расчета различных коэффициентов рентабельности в учебниках А.Д. Шеремета, В.И. Бариленко [17, 16] и других авторов. В этом случае аналитическому консультанту сложно выбрать и остановиться на какой-либо методике.

Для аналитического консультирования при экспресс-анализе рекомендуем следующую, на наш взгляд, более рациональную методику расчета показателей:

- рентабельность продаж (отношение прибыли от продажи к выручке, выраженное в процентах). Данная формула расчета указана и в Приказе ФНС России от 30.05.2007 (ред. от 10.05.2012), а также приведены пороговые значения рентабельности продаж по видам экономической деятельности с 2006 по 2015 годы [19]. Это очень важно, т.к. отклонение в сторону уменьшения указанного вида рентабельности по данным налогоплательщика от среднеотраслевого показателя рентабельности по аналогичному виду

деятельности по статистическим данным на 10% и более может привести к выездной налоговой проверке;

- рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала, выраженное в процентах). Согласно законодательству РФ и уставу экономического субъекта чистая прибыль поступает в его распоряжение и самостоятельно используется. В Уставе субъекта и Учредительном договоре закреплено участие учредителей, акционеров в ее распределении. Таким образом, прослеживается тесная связь между собственным капиталом и чистой прибылью;
- рентабельность активов как отношение чистой прибыли к сумме активов, выраженное в процентах. В Приказе ФНС России от 30.05.2007 (ред. от 10.05.2012) приведены пороговые значения рентабельности активов по видам экономической деятельности с 2006 по 2015 годы [19] и указано, что рентабельность активов — это соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) и стоимости активов организаций. Как видим, в числителе показателя предложено использовать прибыль до налогообложения. Считаем, что положительным и окончательным результатом функционирования бизнеса, а именно использования его активов, является только чистая прибыль.

4. Шаг четвертый в процессе аналитического консультирования заключается в оценке финансовой устойчивости исследуемого субъекта.

4.1. Определение суммы чистых активов в сравнении отчетного и предыдущего периодов; предыдущего и предшествующего периодов; отчетного и предшествующего периодов. Согласно приказу Министерства Финансов РФ от 28.08.2014 № 84н [6] данную методику применяют: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, государственные унитарные предприятия, муниципальные унитарные предприятия, производственные кооперативы, жилищные накопительные кооперативы, хозяйственное партнерства (далее — организации), организаторы азартных игр. Не распространяется на кредитные организации, акционерные инвестиционные фонды. Объекты бухгалтерского учета, учитываемые на забалансовых счетах, к расчету не принимаются.

Чистые активы =

сумма активов - сумма обязательств (3)

Если имеются чистые активы у субъекта, причем с увеличением их суммы по периодам, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости.

4.2. Разность между величиной собственного капитала в реальной оценке и уставного капитала. Положительную величину условно можно назвать приростом собственного капитала после образования субъекта и это означает минимальную финансовую устойчивость. Отрицательная величина — отвлечение собственного капитала.

4.3. Анализ финансовых коэффициентов. В качестве инструментария для финансового анализа используются коэффициенты, которые выражают отношение одних абсолютных показателей к другим. Эти показатели применимы, во-первых, для количественной характеристики финансового состояния; во-вторых, для сравнения показателей финансового состояния конкретного субъекта с аналогичными показателями других субъектов или среднеотраслевыми показателями; в-третьих, для выявления динамики развития показателей и тенденций изменения финансового состояния; в-четвертых, для расчета существующих ограничений и критериев возможных сторон финансового состояния.

Укажем наиболее значимые коэффициенты, содержащиеся в нормативных документах и учебниках ведущих ученых экономистов.

а) Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами характеризует их наличие для финансовой устойчивости и равен отношению разности собственного (или реального собственного) капитала и внеоборотных активов к оборотным активам. Его норматив $\geq 0,1$. Если коэффициент не соответствует нормативу, то структура бухгалтерского баланса не удовлетворительна, а экономический субъект неплатежеспособен.

б) Коэффициент текущей ликвидности в общем виде равен отношению оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Его норматив $\geq 2,0$. Если значение коэффициента менее 2,0, то структура баланса признается неудовлетворительной. Значение данного коэффициента указано в нормативном документе [11]. В учебниках и учебных пособиях по экономическому анализу применяется данное значение. Однако в другом нормативном документе для стратегических организаций значение коэффициента текущей ликвидности составляет $\geq 1,0$ [7]. Считаем, что данная величина коэффициента должна распространяться не только на стратегические

организации, но и на все экономические субъекты, в том числе и субъекты малого предпринимательства.

в) Степень платежеспособности по текущим обязательствам равна отношению разности краткосрочных обязательств и доходов будущих периодов к среднемесячной выручке. Его норматив ≤ 6 месяцев [7]. В последней редакции указанного нормативного документа среднемесячная выручка определяется делением выручки (брутто) на 12 месяцев, что правильно, в отличие от его первой редакции, в которой предлагалась выручка (нетто).

г) Коэффициент финансовой устойчивости как отношение суммы реального собственного капитала и долгосрочных обязательств к активам субъекта. Его нормативное значение составляет $\geq 0,7$.

д) Предлагаем в систему коэффициентов включать расчет длительности операционного цикла в днях как сумма периода оборота запасов и периода погашения дебиторской задолженности. Длительность финансового цикла в днях как разность операционного цикла и периода погашения кредиторской задолженности. Указанные показатели должны стремиться к снижению за ряд смежных периодов и характеризовать рациональность ведения бизнеса.

Укажем другие показатели для экспресс-анализа финансовой устойчивости (см. таблицу 1).

Шаг пятый в процессе аналитического консультирования представлен анализом риска банкротства экономических субъектов по данным бухгалтерского баланса, как отношение коэффициента текущей ликвидности к соотношению заемных и собственных средств. Этот коэффициент указан в учебном пособии под общ. ред. В.И. Бариленко [16, с. 66]. Если коэффициент $< 1,0$, то риск банкротства увеличивается.

Оперативное и значимое выявление отрицательных сторон финансовой деятельности позволит осуществлять систему мероприятий, предотвращающих возможное банкротство. Особую актуальность приобретает

Таблица 1

Показатели для экспресс-анализа финансовой устойчивости экономических субъектов

Показатели	Финансово-устойчивый субъект	Финансово-неустойчивый субъект
Отношение реального собственного капитала к валюте бухгалтерского баланса (коэффициент автономии или финансовой независимости)	Собственный капитал доминирует в источниках финансирования	Обязательства доминируют в источниках финансирования
Сравнение стоимости чистых активов с уставным капиталом	Чистые активы превышают уставный капитал (чем больше превышение, тем устойчивее субъект)	Чистые активы равны или меньше уставного капитала, т.е. в наличии отрицательное значение чистых активов
Собственные оборотные активы	Собственные оборотные активы имеют положительное значение	Собственные оборотные активы имеют отрицательное значение
Нетто-монетарная позиция	Нетто-монетарная позиция имеет положительное значение	Нетто-монетарная позиция имеет отрицательное значение
Отношение долгосрочных обязательств к валюте бухгалтерского баланса	Долгосрочные источники занимают незначительный удельный вес в источниках финансирования	Долгосрочные источники преобладают в источниках финансирования
Отношение краткосрочных заемных средств к валюте бухгалтерского баланса	Краткосрочные заемные средства занимают менее половины источников финансирования	Краткосрочные заемные средства преобладают в источниках финансирования

вопрос оценки структуры бухгалтерского баланса, так как именно по неудовлетворительности его структуры принимаются решения о несостоятельности экономического субъекта.

Анализ вероятности банкротства основывается на некоторых официальных методиках. Так, согласно Постановлению Правительства РФ от 27.12. 2004 № 855 [20] существует порядок определения указанных признаков. Первая методика определения удовлетворительной или неудовлетворительной структуры баланса содержит определенные показатели (коэффициент текущей ликвидности $>2,0$ и коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами $>0,1$). Если указанные показатели не достигают норматива, то структура баланса признается неудовлетворительной, а субъект не платежеспособным.

При этом, согласно Методическим положениям по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса [11] рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности по указанной в нормативном документе формуле. Данная формула имеется во всех учебниках по экономическому анализу или анализу финансовой отчетности. Если указанный коэффициент равен или более $1,0$, то у субъекта в наличии возможность восстановления платежеспособности.

Коэффициент утраты платежеспособности рассчитывается в том случае, когда оба первых коэффициента удовлетворяют нормативным значениям, но имеют тенденцию к снижению за ряд периодов. При этом период утраты платежеспособности (равен трем месяцам). Экономический субъект может утратить платежеспособность, если значение этого коэффициента меньше $1,0$.

Указанная методика имеет существенный недостаток, заключающийся в том, что часто успешно работающих и финансово устойчивых субъектов относят к разряду имеющих неудовлетворительную структуру баланса и соответственно неплатежеспособных. Это происходит потому, что в методике указан высокий норматив коэффициента текущей ликвидности (равен или более $2,0$). Он не доступен большинству российских предприятий. Вот почему по решению Правительства РФ для стратегических организаций данный норматив равен или больше $1,0$.

Другая методика предлагает аналитическому консультанту провести экспертизу на предмет наличия у субъекта признаков фиктивного или преднамеренного банкротства. Анализ признаков фиктивного банкротства проводится, если по заявлению должника возбуждается производство по делу о банкротстве. В этом случае методика анализа включает расчет показателей ликвидности, платежеспособности и обеспеченности краткосрочных обязательств должника его оборотными активами. Алгоритм расчета последнего в перечне показателей представлен отношением оборотных активов без налога на добавленную стоимость к краткосрочным обязательствам без доходов будущих периодов и плюс сумма признанных штрафов, пеней и других экономических санкций, предъявляемых к должнику. Отметим, что

в числителе формулы оборотные активы должны быть скорректированы на степень ликвидности, т.е. недостаточно ликвидные активы уменьшаются до их существующей рыночной стоимости в настоящее время.

Признаком фиктивного банкротства является наличие у должника возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме на дату обращения должника в арбитражный суд с заявлением о признании его несостоятельным (банкротом). Так, при значении указанного нами коэффициента, превышающем единицу, существуют признаки фиктивного банкротства, ибо в данном случае имеется реальная возможность в полном объеме погасить имеющиеся краткосрочные обязательства.

При оценке признаков преднамеренного банкротства рассчитываются коэффициенты, характеризующие способность экономического субъекта продолжать свою деятельность, в том числе такие, как коэффициент абсолютной и текущей ликвидности, показатель обеспеченности обязательств активами, степень платежеспособности по текущим обязательствам. Признаком преднамеренного банкротства является существенное ухудшение двух или более из упомянутых показателей. Кроме того, при их экспертизе консультант анализирует условия заключения и реализации сделок. Именно тех сделок, которые могли привести к банкротству субъекта. Если установлено, что обеспечение требований кредиторов снизилось и сделки, совершенные должником, не соответствуют существовавшим рыночным условиям, нормам и обычаям делового оборота, то усматриваются признаки преднамеренного банкротства.

Для аналитического консультанта важно выбрать обоснованную методику анализа финансового состояния субъекта. Их достаточно много, особенно авторских. Это, пожалуй, одна из самых востребованных тем для научных исследований за последние годы. Однако рекомендуем придерживаться методик, закрепленных отечественными нормативно-правовыми документами. Укажем нормативно-правовое обеспечение экспресс-анализа финансового состояния экономического субъекта (4–11, 19, 20).

Как известно, авторами зарубежных моделей вероятности риска банкротства субъекта являются: Э. Альтман, У. Бивер, Г. Спрингейт, Ф. Лисс, Р. Таффлер и другие. Условность применения зарубежных методик для российских предприятий в существующих реалиях приводит к различным значениям при оценке деятельности субъектов на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Поэтому возникла необходимость на их базе (методологических подходах) разными авторами разработать отечественные аналитические модели: модель ученых Иркутской государственной экономической академии; методика прогнозирования банкротства, разработанная учеными Казанского государственного технологического университета; модель Г.В. Савицкой (г. Минск); комплексный индикатор финансовой устойчивости предприятия, предложенный профессором В.В. Ковалевым (г. Санкт-Петербург); шестифакторная математическая модель О.П. Зайцевой (комплексный

коэффициент банкротства, г. Новосибирск); модель С.В. Бык (г. Орск Оренбургской области); модели А.В. Колышкина (г. Санкт-Петербург) и др.

Отметим, что указанные модели необходимо использовать в сочетании с традиционным методом коэффициентного финансового анализа при аналитическом консультировании.

Библиографический список:

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 22.11.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017).
2. Федеральный закон РФ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 119-ФЗ (ред. от 01.05.2017).
3. Федеральный закон РФ «О консолидированной финансовой отчетности» от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 18.07.2017).
4. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.10.2015).
5. Постановление Правительства РФ от 21.12.2005 № 792 «Об организации проведения учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций и их платежеспособности» (ред. от 03.02.2007).
6. Приказ Министерства финансов РФ от 28.08.2014 № 84н «Об утверждении порядка определения стоимости чистых активов».
7. Приказ Минэкономразвития России от 21.04.2006 № 104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» (ред. от 13.12.2011 № 730).
8. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
9. Приказ Министерства регионального развития РФ от 17.04.2010 № 173 «Об утверждении методики оценки относительной и абсолютной финансовой устойчивости коммерческой организации, желающей участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации».
10. Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 № 16 «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».
11. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены Распоряжением ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.08.1994.
12. Когденко В.Г. Экономический анализ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 392 с.
13. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ПБОЮЛ М.А. Захаров, 2001. — 424 с.
14. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты: Монография. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 272 с.
15. Экономический анализ: учебник / В.И. Бариленко, М.Н. Ермакова, О.В. Ефимова, Ч.В. Керимова; под ред. В.И. Бариленко. — Москва: КНОРУС, 2017. — 382 с.
16. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / коллектив авторов; под общ. ред. В.И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2014. — 240 с.
17. Шеремет А.Д., Старовойтова Е.В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / Под общ. ред. А.Д. Шеремета. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 426 с.
18. Гогина Г.Н. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: конспект лекций. — Самара: Самар. гуманит. акад., 2013. — 266 с.
19. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06 / 333@ «Об утверждении Концепции системы планировании выездных налоговых проверок» (ред. от 10.05.2012).
20. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

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

www.a-mba.ru

реклама

О роли рисков и неопределенности при осуществлении инвестиций в горнодобывающую отрасль

В.М. Заернюк,

д. э. н., профессор кафедры экономики минерально-сырьевого комплекса, Российский государственный геологоразведочный университет имени Серго Орджоникидзе,

Л.И. Черникова,

д. э. н., доцент, профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: статья посвящена проблемам изучения рисков и неопределенности при осуществлении инвестиционных программ в горнодобывающую отрасль. Исследованы риски и неопределенность в горных проектах на основе выделения системных и несистемных факторов риска, присущих процессу реализации инвестиционных проектов в горнодобывающей отрасли, проведен анализ внешних (экзогенных) и внутренних (эндогенных) источников неопределенности в горнодобывающем производстве. Показано, что ситуация неопределенности объективно свойственна реальности вне зависимости от воли горного предприятия, подвергаемого риску, что наибольшая опасность нанесения ущерба в связи с воздействием рисков на протяжении жизни горного проекта свойственна периоду строительства горного предприятия и начальной стадии эксплуатации месторождения.

Ключевые слова: горнодобывающая отрасль, риск, неопределенность, управление рисками в горных проектах.

On the role of risks and uncertainties in investing in the mining industry

V.M. Zaerniuk,

Doctor of Economics, Professor of the department of Economics of the mineral and raw materials complex, Russian State Geological Prospecting University named after Sergo Ordzhonikidze,

L.I. Chernikova,

PhD, Associate Professor, Professor of the department "Corporate finance and corporate governance", Financial University under the Government of the Russian Federation

Abstract: the article is devoted to the problems of studying risks and uncertainty in the implementation of investment programs in the mining industry. The risks and uncertainties in mining projects have been studied on the basis of the allocation of systemic and non-systemic risk factors inherent in the process of implementing investment projects in the mining industry, and external (exogenous) and internal (endogenous) sources of uncertainty in mining have been analyzed. It is shown that the situation of uncertainty is objectively inherent in reality, regardless of the will of the mining enterprise at risk, that the greatest risk of damage due to the impact of risks throughout the life of the mining project is characteristic of the period of construction of the mining enterprise and the initial stage of field operation.

Keywords: mining, risk, uncertainty, risk management in mining projects.

Исторически сложилось так, что многие инвестиции в горнодобывающую отрасль продемонстрировали неспособность удовлетворить прогнозируемые денежные потоки, несмотря на подробные и дорогостоящие оценки проектов. Риск в проектах по добыче полезных ископаемых можно объяснить тем, что решения принимаются в ситуациях, связанных с высоким уровнем неопределенности. Неопределенность денежного

потока обусловлена колебаниями цен на сырьевые товары и неопределенностью качественного и количественного состава рудных месторождений. Точное прогнозирование будущих цен — достаточно сложный процесс, однако лучшее знание месторождения твердых полезных ископаемых, по мнению ученых и практиков, позволяет улучшить стратегическое планирование и способность гибко приспосабливаться в вопросах борьбы

с завуалированной неопределенностью, изменчивостью качественных и количественных характеристик минерального сырья, эксплуатационными ограничениями.

Проблемам изучения рисков и неопределенности в горнодобывающей отрасли посвящены работы зарубежных ученых: Р. Рамани, А.С. Макфарлейна, В.Н. Казакидса, М. Дэвиса, Р. Хаубергера и др., а также отечественных исследователей: Ю.Г. Боярко, В.Т. Борисовича, А.Л. Дергачева, М.В. Шумилина и др.

Окружающая среда для горнодобывающей промышленности по своей сути является рискованной. Это связано со связанными с ними неопределенностями, которые могут носить технический, политический, экологический, социальный и финансовый характер и, таким образом, оказывающие как в совокупности, так и отдельно влияние на общую экономику инвестиционного проекта.

Риск и неопределенность в добыче минерального сырья. Исторически сложилось так, что инвестиции, направленные в горнодобывающую отрасль продемонстрировали трудности с прогнозированием денежных потоков по горным проектам. Р. Рамани [29] подсчитал, что 66% проектов по добыче полезных ископаемых не достигли прогнозируемых потоков наличности в указанные моменты времени, и он ссылался на тот факт, что, хотя одобрения инвестиций в горнодобывающие предприятия являются результатом тщательной оценки предложений, принимаются решения в ситуациях, связанных с высоким уровнем неопределенности.

Приведем другие примеры. В 70-х годах исследование для Мирового Банка показало, что в первый год работы после сдачи в эксплуатацию 60% проинспектированных рудников и обогатительных фабрик достигли уровня производительности менее чем 70% от проектной мощности. Большинство из них достигли свой проектный уровень на второй или третий год. Около половины инспектированных заводов достигли менее чем 70% проектной мощности на конец третьего года [21].

В 80-х годах изучение 35 австралийских золотодобывающих рудников показало, что 68% из них не выполняли поставку среднего содержания в руде, в то время как подобный обзор по почти 50 северо-американским проектам показали, что только 10% достигли своих коммерческих целей. Почти 38% горных проектов признаны не оправдавшими проектных показателей, можно сказать, потерпевших неудачу в течение года [21].

В 90-х годах изучение ввода девяти австралийских подземных рудников по основным металлам обнаружило, что только 50% из них достигло плановых показателей на третий год и 25% вообще не достигнет своих показателей. Тогда как большинство рудников были способны первоначально работать, по крайней мере, в течение трех месяцев с производительностью на 15% выше плановых, при долгосрочных средних показателях они работали только в пределах 80% пиковых показателей, или при 92% от планового уровня. 3 рудника (33%) не достигли концентрации полезных компонентов в извлекаемой горной массе, определенной оцененными запасами руды. Даже спустя 5 лет каждый рудник работал

на 70% от оцененного прогнозного ресурса и полезного компонента [26].

Определение риска как продукта неопределенности. Международный стандарт¹ ISO 31000 (2009) в описании руководящих принципов предлагает определение риска как «влияние неопределенности на цели». В определении сделаны замечания, показывающие, что:

1. Влияние — это расхождение с ожидаемым результатом.
2. Риск часто характеризуется ссылкой на потенциальные события и последствия.
3. Риск часто указывается как комбинация вероятности события и последствий возникновения.
4. Неопределенность относится к неадекватности информации о событии, его возможности возникновения и воздействия.

А. Макфарлейн [26] объясняет, что концепцию риска можно обобщить, поставив два вопроса:

1. Какова вероятность или невероятность возникновения (что-то происходит или не происходит)?
2. Каков результат или следствие этого, если это произойдет (произойдет или не произойдет)?

Это позволило ученому дать направление первичному математическому определению риска:

$$\text{Риск} = \text{вероятность возникновения последствия} \\ \text{возникновения}$$

Риск обычно определяется как вероятность возникновения результата, умноженного на его влияние. М. Дэвис [16] относится к риску как к ожидаемому значению неопределенности, который можно описать представленным ниже уравнением:

$$R_i = P_i \times C_i$$

где:

- R_i — риск i -аспекта,
- P_i — вероятность появления i -аспекта,
- C_i — следствие или влияние i -аспекта, учитывая вероятность возникновения P_i .

Неопределенность в горнодобывающей промышленности имеет внутренние и внешние источники. Исследователь В. Казакидис [24] проиллюстрировал внутреннюю и внешнюю неопределенность, относящуюся к деятельности предприятий горнодобывающей отрасли (рисунок 1).

Внешние источники неопределенности в основном связаны с рыночными и экономическими факторами в операционной среде, то есть ценами на металлы, влиянием валютных курсов и инфляцией. Политические события, представляющие политический риск, государственная политика и законодательство или нормативные акты, могут влиять на торговую политику, владение и эксплуатацию ресурса.

Внутренние источники неопределенностей включают в себя саму модель ресурсов, поскольку она основана на ограниченной информации о выборке, а также

¹ http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_31000-2009%28r%29.pdf.



Рис. 1. Источники неопределенности в горнодобывающей промышленности, по V.N. Kazakidis [24]

подвержена всякого рода ошибкам. Методы добычи, методы обработки и доступное оборудование могут представлять эксплуатационные проблемы в определенный момент жизни проекта добычи. Такие мероприятия, как экологические инциденты и решения руководства или операционной команды, могут также представлять определенный уровень риска для проекта.

На этапе технико-экономического обоснования прилагаются усилия для рассмотрения неопределенности при разработке финансовой модели проекта, большая его часть приходится на расчеты капитала и операционных расходов, наиболее приемлемую процентную ставку и прогнозы цен на сырьевые товары. Чаще всего это происходит за счет неуверенности в рассмотрении наиболее критических внутренних источниках неопределенности, относящихся к основным активам предприятия, инвестициям и ресурсам, которым иногда уделяется гораздо меньше внимания [17]. Специалисты по планированию и финансовой оценке горных проектов работают исходя из предположения, что модель ресурсов является надежной и точной, и поэтому должного внимания уровням неопределенности не уделяется.

Факторы риска в горнодобывающих проектах. Чтобы понять риски, с которыми сталкиваются проекты по освоению минерального сырья, важно различать различные типы рисков. В целом, риски могут быть дифференцированы в системные и несистемные риски.

Системные риски сочетаются с поведением финансовых рынков и рынков капитала. Они связаны с неопределенностью рынка и тем, как они влияют на стоимость капитала. Хотя знание таких рисков может повлиять на принятие решений по горному проекту, риски не находятся под непосредственным контролем команды по управлению минеральными ресурсами. Однако глубокое понимание этих рисков и достаточное знание того,

как они могут быть смягчены, позволят предлагать понятный подход к корректировке ставок дисконтирования с точки зрения модели ценообразования на основные средства, стоимости налога после уплаты налогов, средневзвешенной стоимости капитала и других аспектов, влияющих на варианты финансирования инвестиций [26].

Системный риск обычно относится к риску финансовых результатов предприятия. Риск связан с неспособностью проекта окупать уплачиваемые проценты на заемный капитал из потока поступающих денежных средств. Источниками риска могут быть финансовые либо внешние рыночные факторы неопределенности, такие как увеличение процентных ставок, обвал рынка, неблагоприятный обменный курс и колебание цен на сырьевые товары. Обычная практика, в общем, заключается в учете финансовых рисков в финансовом соглашении и последующем учете ее в стоимости капитала. Однако этот подход недостаточно адекватно учитывает факторы риска, связанные с этой конкретной операцией [26].

Несистемные риски связаны с вкладами в бизнес, и, в отличие от системных рисков, это конкретные риски, которые можно понять и обработать у источника их возникновения. А. Макфарлейн подчеркивает, что «нецелесообразно справляться с этим путем корректировки ставок дисконтирования», но у практиков по управлению минеральными ресурсами должны быть осязаемые планы смягчения, которые бы демонстрировали понимание этих рисков.

Несистемные риски носят технический характер, и для определения и управления такими рисками должна существовать стратегия управления рисками. Существуют различные методы для выявления, определения приоритетов и снижения рисков до приемлемых уровней. Тогда может остаться минимальный остаточный

Таблица 1

Системные и несистемные факторы риска в процессе реализации инвестиционных проектов в горнодобывающей отрасли

Оценка параметров	Факторы риска	Классификация
Геотехнические	<ul style="list-style-type: none"> • литология • геофизика, грунтовые воды • рудный генезис 	Несистемный риск / Технические / Операционные риски
Минеральное происхождение	<ul style="list-style-type: none"> • непрерывность рудных зон • появление минералов в рудных зонах • экономическое возникновение минералов в рудных зонах 	
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> • объем добычи минерального сырья • качественный состав • минеральная ценность • капитальные и операционные расходы 	
Безопасность/регулирование	<ul style="list-style-type: none"> • степень механизации, трудоемкость метода • вентиляция, охлаждение • требования к наземной поддержке • пылеулавливание • контроль шума, контроль газа 	
Экологические	<ul style="list-style-type: none"> • загрязнение грунтовых вод • пыль, шум 	
Политические	<ul style="list-style-type: none"> • расходы на рабочую силу • влияние на политические события 	Системный риск / Финансовые риски
Динамика рынка	<ul style="list-style-type: none"> • динамика цен на сырьевые товары 	
Макроэкономические условия	<ul style="list-style-type: none"> • налогообложение • обменный курс • инфляция • процентные ставки 	

риск, который может быть преимущественно системным риском [26].

В приведенной таблице 1 показаны некоторые факторы риска, возникающие при инвестициях в горнодобывающие отрасли.

Ресурсный риск. В операционной среде риск можно определить как меру вероятности и следствие недостижения цели [27]. Горнодобывающие проекты по своей природе являются рискованными, поскольку финансовая прибыль не может быть гарантирована из-за их высокой капиталоемкости, высоких эксплуатационных расходов, волатильности товарных рынков, политического риска и неопределенности, связанной с базовым активом, характеризующимися качеством и количеством минерального ресурса. Традиционный подход к оценке проектов заключается в использовании метода дисконтированных денежных потоков (*DCF*) для определения *NPV* и *IRR*. В условиях неопределенности оценка риска может быть осуществлена либо с помощью метода дисконтирования с учетом риска, либо на основе применения модели оценки стоимости основных средств (*CAPM*) [23]. На этапе предварительной подготовки проекта рассматриваются различные сценарии разработки месторождения. Определенную неопределенность, связанную с проектом по добыче полезных ископаемых, можно рассматривать с помощью проектных импровизаций, хотя в большинстве случаев это недостаточно для полного рассмотрения всех факторов риска.

Для ресурсных проектов, характеризующихся большой степенью неопределенности или риска, свойственна разница между прогнозируемыми потоками

денежных средств и реализованными денежными потоками [18]. Проектные прогнозы движения денежных средств разрабатываются на основе оптимизированного плана месторождения, при этом модель ресурсов является основным источником. Ключевое допущение состоит в том, что модель надежна. Однако это бывает редко [12]. Типичный процесс оптимизации проекта включает тщательное геологическое и оперативное моделирование. В контексте выбора допущений идентифицируются ключевые управляемые переменные. Переменные используются в различных комбинациях, чтобы идентифицировать модель, которая предлагает максимальное значение. Модель ресурса теперь считается «реальностью» или неизменной на данном этапе. На основе модели готовятся планы выборочного контроля по ключевым проектам показателям [20].

Следует заметить, что риск неопределенности существует в любом оптимизированном плане реализации месторождений [19]. Неопределенность минерального ресурса является результатом ограниченной геологической информации о руде, что приводит к ограниченному пониманию геологической характеристики и уменьшению уверенности в количественном определении объемов, классов и качественных характеристик минерального сырья. Непредвиденные геотехнические условия могут нарушить последовательность добычи, приводящую к длительным задержкам и/или неспособности придерживаться установленного плана.

В случае ошибок оценки классов и объема возникает риск неправильного распределению материала. Руда может быть рассортирована в отходы либо отправлена

в хранилища низкого ранга, и наоборот, отходы могут быть направлены на очистку в основное производство.

В процессе исследования вопросов, связанных с обогащением руды определяются варианты проектирования для очистных сооружений. Неопределенность в характеристике геологических материалов предполагает, что определенные типы пород могут встречаться в течение всего срока действия проекта, что может представлять проблему производственных процессов на перерабатывающих предприятиях. Ожидаемая эффективность горного проекта не может быть достигнута из-за ошибочных ожиданий, зависящих от минералогии горного типа и последующих решений по его реализации [11].

Следовательно, решения, принимаемые на основе анализа геологической информации, оказывают большое влияние на операционный успех и финансовую жизнеспособность проекта, а также на операционную безопасность и устойчивость. В широком смысле геологическая оценка и связанная с ней интерпретация информации необходимы для:

- очертания параметров и характеристик по объему рудной массы, количеству, типу, структуре горных пород, непрерывности, плотности, качества, твердости и других важных параметров, необходимых для процесса обработки месторождений;
- разработки методов добычи и связанных с ними параметров проектирования, таких как разработка, скорость производства, стабильность и укрепление, и разведание горных пород;
- методов проектирования установки для переработки руды и связанных с ней параметров, таких как дробление, измельчение, сепарация твердой и жидкой фаз, восстановление и вредные продукты.
- разработки методов обработки материалов, транспортировки руды и отходов.
- разработки методов удаления отходов, восстановления и управления окружающей средой [11].

Геологические данные представляют собой основу для большого объема разработки рудников, краткосрочного и долгосрочного планирования, проектирования установок, управления операциями и устойчивости, а также оценки капитальных и эксплуатационных расходов [1, 11].

Соответственно, геологическая информация обеспечивает существенный вклад в принятие решений, оценку рисков и управление рисками. После принятия критических решений относительно ошибочной информации должны быть созданы условия, предполагающие гибкость для реагирования, с тем, чтобы производство оставалось устойчивым, благодаря эффективному управлению ограничениями, и было способным поддерживать желательную прибыль. Так называемая концепция гибкости и означает, что операция может своевременно восстановиться благодаря доступности вариантов реагирования на риски и неопределенности проекта.

Рассмотрим профиль риска в течение жизни проекта применительно к горнодобывающей сфере. Заметим, что не вся производственная и коммерческая деятельность сопровождается рисками, существуют так

называемые безрисковые секторы и области с низкой их вероятностью. Однако по мере продвижения инвестиционного проекта по намеченным фазам его жизненного цикла уровень риска меняется.

При этом возможные риски и неопределенность приобретают наибольшие размеры на первоначальных стадиях реализации проекта и имеют свойство снижаться к его завершению. Следовательно, основные усилия по управлению риском должны быть сконцентрированы на первых фазах проекта, что позволит избежать наступления значительного числа рисков событий в ходе реализации проекта. При этом основные усилия должны быть направлены на предотвращение причин возникновения рисков, а не на снижение последствий наступивших рисков событий [1, 5].

Определение реакции на риск пока еще является наиболее слабым местом в процессе управления риском.

На рисунке 2 показан профиль риска в течение жизни проекта.

Собственный риск может считаться первоначальным риском горной компании в отсутствие контроля. Вследствие того, что информация становится доступной, постепенно снижается присущий ей риск развития горнодобывающей промышленности, и контроль и меры по смягчению последствий осуществляются на основе геологоразведочных работ, предварительных технико-экономических обоснований и, в конечном счете, на этапе производства/эксплуатации. Опасность, остающаяся после принятия мер контроля и смягчения, заключается в остаточном риске (рисунок 3).

Гибкость можно рассматривать как обратную функцию риска, что подразумевает способность справляться с остаточным риском. Это требует анализа «затрат–выгод» при оценке вариантов устранения ограничений, создаваемых неопределенностью, и оптимальных методов использования риска роста.

Ценность создается благодаря возможности эффективно справляться с риском снижения риска, а неспособность капитализировать риск роста становится альтернативной ценой. Чтобы обосновать необходимость гибкости, необходимо понять основные области неопределенности и их потенциальное воздействие.

Управление рисками в ресурсных проектах. Стандарт управления рисками ISO 31000 (2009) рекомендует организациям создавать основы управления рисками с целью интеграции процессов управления рисками в структуры управления, стратегическое планирование, системы отчетности, политику, ценности и культуру. Процесс управления рисками влечет за собой систематическое применение политик и процедур, методов и практик к действиям, которые направлены на общение, анализ, выявление рисков мониторинга и обзора рисков. Рамки управления рисками — это механизм, который предлагает основу и структуры для проектирования, создания, мониторинга, анализа и постоянного совершенствования оценки рисков на предприятии.

Стандарт также предлагает принципы или значения управления рисками и схематично демонстрирует,

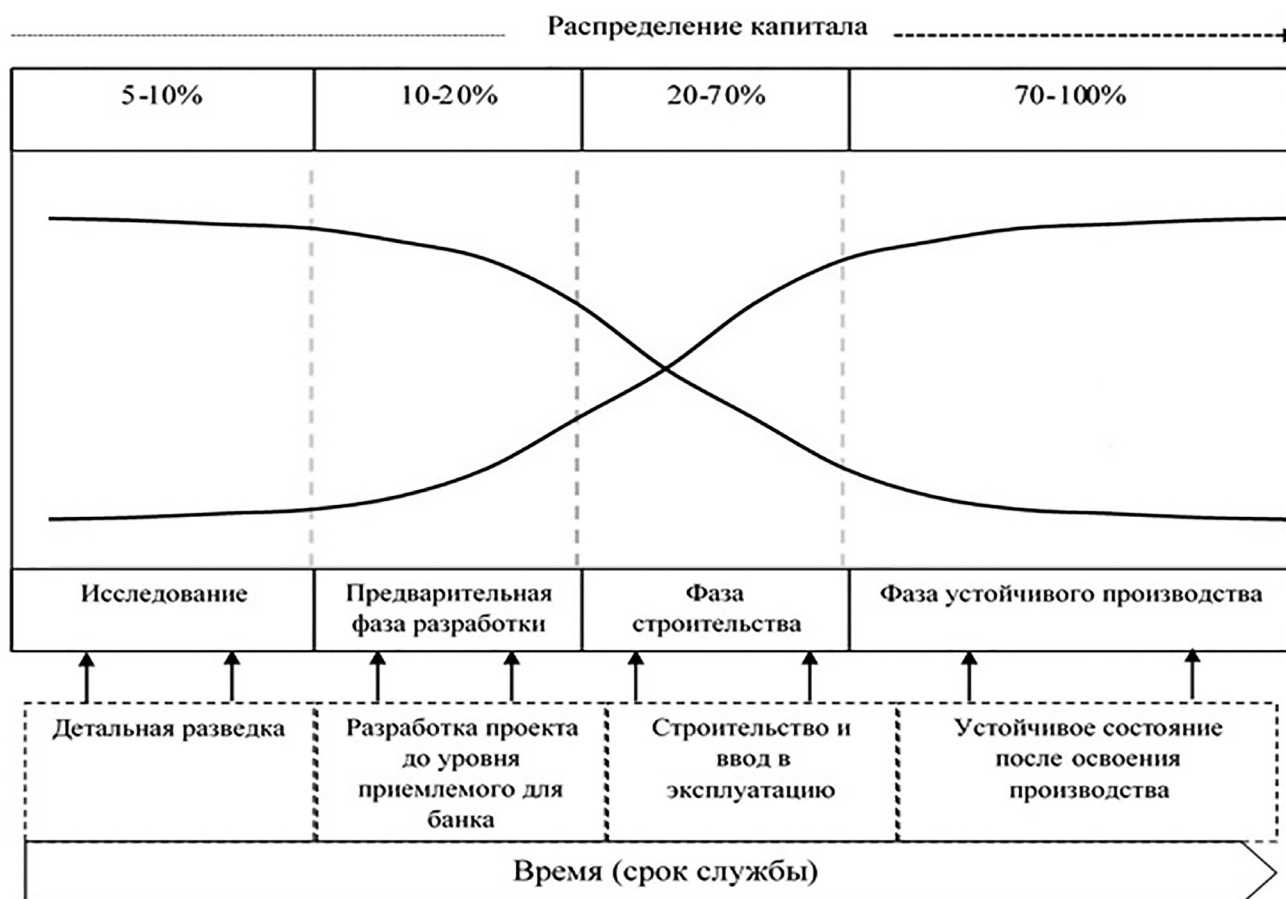


Рис. 2. Профиль риска в течение жизни проекта по A.S. Macfarlane [26]

как они связаны с блоками касающихся коммуникаций и консультаций, установления контекста, мониторинга и анализа.

Установление коммуникаций и проведение консультаций с внешними и внутренними источниками, исходя из требований Стандарта, должно проводиться и касаться всех стадий в процессе управления рисками предприятия. Важно, чтобы установление коммуникаций и проведение консультаций способствовало обмену информацией, характеризующейся как достоверная, важная, точная и понятная информация.

Устанавливая контекст, горное предприятия должно ясно формулировать свои цели, определять внешние

и внутренние параметры, принимаемые в дальнейшем в процессе управления рисками, а также устанавливать зону распространения и критерии рисков для оставшихся процессов.

Управление рисками следует рассматривать как динамический, а не статический набор действий. Правильная реализация цикла управления рисками должна начинаться у источника и становиться частью итеративного процесса, который помогает принимать решения.

Для риска, связанного с ресурсом, крайне важно, чтобы риск понимался у источника, и он становится неотъемлемой частью процессов, а системы, которые внедряют систему управления рисками, используются на предприятии. Квалификация риска имеет решающее значение для принятия решений, и для этой цели доступны различные методы. Некоторые из доступных количественных ресурсных рисков [1, 6, 27]:

1. *Анализ чувствительности* оценивает чувствительность результатов (например, NPV) к изменениям входных данных, таких как капитальные затраты, сорт, пропускная способность, эксплуатационные расходы, цены на сырьевые товары и макроэкономические показатели, такие как инфляция и обменный курс.

2. *Классические статистические методы.* При применении в понимании ресурсов и резервов инструменты геостатистики применяются для прогнозирования и оценки вероятных оценок в точках, которые не отбираются.

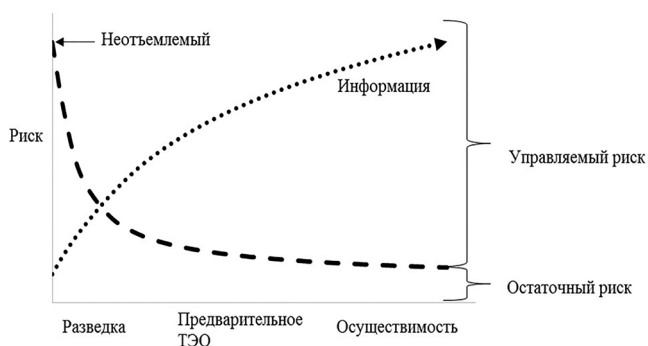


Рис. 3. Профиль риска в течение жизни горного проекта разработки (непосредственный и остаточный риск)

3. *Моделирование методом Монте-Карло* предсказывает вероятные результаты за счет случайного изменения входных значений. Моделирование методом Монте-Карло создает распределение вероятностей для потенциальных рисков, связанных с инвестициями, и поэтому можно визуализировать реалистичные результаты. Точность моделирования по методу Монте-Карло зависит от действительно представительной модели ресурсов, реалистичной оценки и четко определенных целей анализа [22].

4. *Условное моделирование* предполагает, что использование ресурсов является пространственным и временным. Методика разрабатывает или предсказывает, как депозит может варьироваться в терминах тоннажа и класса с помощью 3D-моделируемых моделей реальности. Условное моделирование выработает вероятные вариации ресурса и, таким образом, иллюстрирует риск у источника.

5. *Модели DCF* используются для оценки нормы прибыли и чистых приведенных значений проекта или конкурирующих проектов и используются в качестве основы для принятия решений. Чтобы продемонстрировать уровни риска в рамках проекта, некоторые практикующие включают фактор в учетную ставку для модели DCF. Ставка дисконтирования будет включать такие аспекты, как безрисковая процентная ставка, риск минеральных проектов (представляет собой многочисленные риски, связанные с ресурсом) и риск уезда (представляет собой политический риск, политику и проблемы управления в принимающей стране для проекта) [24].

6. *Анализ дерева* решений может использоваться для расчета вероятностей результатов; Это инструмент поддержки принятия решений, который использует древовидные графики результатов и их возможные последствия. Инструмент может определять процесс принятия решений.

7. *Анализ/оценка реальных опционов (современные методы ценообразования на активы)*, методы признают, что руководство имеет возможность изменять результаты проекта посредством принятия решений и возможности определять возможности. В отличие от DCF, который предполагает «пассивный» путь, анализ реальных опционов или современные методы ценообразования активов признают гибкость управления при принятии решений [23].

Оценка риска включает идентификацию рисков, анализ рисков и оценку (количественную оценку). Процесс управления рисками должен повлечь за собой способность рассматривать риск таким образом, чтобы возможный ущерб для целей предприятия был минимальным.

В заключение отметим, что ситуация неопределенности объективно свойственна реальности вне зависимости от воли горного предприятия, подвергаемого риску. Неопределенность определяется вероятностным характером явлений как природного, так и техногенного характера, многовариантным характером их развития. Наибольшая угроза нанесения ущерба в связи

с воздействием рисков на протяжении жизни горного проекта свойственна периоду строительства горного предприятия и начальной стадии эксплуатации месторождения. В процессе завершения отдельных этапов и начала следующих фаз, таких как поиск, оценка, разведка и начало строительства, уровень рисков повышается. В случаях отказа от осуществления проекта на ранней стадии освоения месторождения, возможные потери инвестиций значительно ниже потерь в сравнении с теми потерями, которые возможны при остановке проекта в период после начала строительства горного предприятия.

Библиографический список:

1. Боярко Г.Ю. Количественная оценка погрешности подсчета прогнозных ресурсов твердых полезных ископаемых // Разведка и охрана недр. 2010. № 11. С. 11–15.
2. Борисович В.Т. Инструменты для управления рисками на рынке драгоценных металлов // Известия высших учебных заведений. Геология и разведка. 2013. № 2. С. 57–60.
3. Забайкин Ю.В., Заернюк В.М. Совершенствование механизма устойчивого развития промышленного предприятия: теория и методология. — М.: Научные технологии, 2017. — 263 с.
4. Дергачев А.Л., Хилл Дж., Казаченко Л.Д. Финансово-экономическая оценка минеральных месторождений. — М.: МГУ, 2000. — 176 с.
5. Заернюк В.М., Снитко Н.О. Оценка техногенных рисков в горнодобывающей отрасли // Известия высших учебных заведений. Геология и разведка. 2016. № 5. С. 73–78.
6. Заернюк В.М., Снитко Н.О. Риски золотодобывающей отрасли: классификация, способы идентификации // Известия высших учебных заведений. Геология и разведка. 2016. № 4. С. 58–63.
7. Шумилин М.В., Алискеров В.А., Денисов М.Н. и др. Бизнес в ресурсодобывающих отраслях: Справочник. — М.: Недра-Бизнесцентр, 2001. — 268 с.
8. Черникова Л.И., Заернюк В.М. Стимулирование притока инвестиций для модернизации России // Сервис plus. 2011. № 3. С. 87–92.
9. Abdel S.A., Wood G. Modelling financial risk in open pit mine projects: implications for strategic decision-making // The Journal of The Southern African Institute of Mining and Metallurgy. 2008. Volume 109.
10. Baumgartner R., Brittan M., Dusci M. and others. Building a Geometallurgical Model for Early-Stage Project Development — A Case Study from the Canahuire Epithermal Au-Cu-Ag Deposit, Southern Peru // The first AUSIMM International Geometallurgy Conference, Brisbane, QLD, 5–7 September — 2011.
11. Berry M., McCarthy P. Practical Consequences of Geological Uncertainty // 6th International Mining Geology Conference, Darwin, NT, 21–23 August 2006.
12. Bertoli O., Jackson S., Vann J. An Overview of Geostatistical Simulation for Quantifying Risk // Submitted for Publication in The Geostatistical Association of Australasia. Symposium on Quantifying Risk and Error, 21st-22nd March 2002, Perth Western Australia.
13. Bias J. Rio backs reform of iron ore pricing // Financial Times. 2009. August 21.

14. Coward S., Dunham S., Vann J. and others. The Primary-Response Framework for Geometalurgical Variables // Seventh International Mining Geology Conference, Perth, WA, 17–19 August 2009.
15. David D., The Importance of Geometalurgical Analysis in Plant Study, Design and Operational Phases // Ninth Mill Operators' Conference, Fremantle, WA, 19–21 March 2007.
16. Davies M.P. Potential problem analysis: A practical risk assessment technique for the mining industry // Mineral Economics society of CIM, CIM Bulletin, April 1997.
17. Day D., Morley C., Snowden V. Financial impact of resource/reserve uncertainty // The Journal of the South African Institute of Mining and Metallurgy, October–December 1999.
18. Deraisme J. Farrow D. Quantification of uncertainties in geological modelling of kimberlite pipes // Application of Computers and Operations Research in the Minerals Industries, South African Institute of Mining and Metallurgy, 2003.
19. Dohm C.E. Application of simulation techniques for combined risk assessment of both geological and grade modelan example // Application of Computers and Operations Research in the Minerals Industries, South African Institute of Mining and Metallurgy, 2003.
20. Hanson N., Stange W., Whittle G. Optimising Project Value and Robustness // Project Evaluation Conference, Melbourne, Vic, 19–20 June 2007.
21. Harquail D. Investing in Junior Mining Companies // Proceedings of the 6th Mineral Economics Symposium of CIM. CIM Montreal Canada.
22. Heuberger R. Risk analysis in the mining industry // The Journal of The South African Institute of Mining and Metallurgy, February 2005.
23. Jager C.P. Risk Management in Mining and Minerals Economics as well as Mineral Resource Management // A thesis submitted to the Faculty of Engineering, University of Witwatersrand, 2005.
24. Kazakidis V.N. Operating Risk: Planning for flexible mining systems // unpublished Ph.D. thesis, University of British Columbia, 2001.
25. Kear R.M. Strategic and tactical mine planning components // The Journal of The Southern African Institute of Mining and Metallurgy, Volume 106 non-refereed paper, February 2006.
26. Macfarlane A.S. Mineral Resource Management and Risk in Mine Project Analysis // 2nd International Seminar on Strategic versus Tactical Approaches in Mining. University of the Witwatersrand, South Africa, Australian Centre for Geomechanics, 2006.
27. McGill J.E. Technical risk assessment techniques in Mineral Resource Management with special reference to the junior and small-scale mining sectors. 2006.
28. Minnit R.C.A, Musingwini C, Woodhal M. Technical operating flexibility in the analysis of mine layouts and schedules // The Journal of The Southern African Institute of Mining and Metallurgy, Volume 107 refereed paper, February 2007.
29. Ramani R.V. An Introductory Review — Investment and Project valuation // 21st APCOM Proceedings. 1989.
30. Tait M.A. Geology of The Orapa A/Kl Kimberlite: Update Following The Orapa Resource Extension Project Phase 1. October 2009.
31. Ward D.J., McCarthy P.L. Start-up Performance of New Base Metal Projects in Adding Value to the Carpentaria Mineral Province // Conference Mt Isa, Qld, Australian Journal of Mining, April 1999.



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**

Эффективное управление процессом ценообразования приобретения ресурсов, ключевой источник ценового преимущества конкурентного производства общественных услуг

Э.И. Зубков,

начальник Управления по контролю и регулированию контрактной системы в сфере закупок Липецкой области, заслуженный экономист Российской Федерации

Аннотация: в статье изложен авторский подход по основным аспектам организации и управления производителем общественных услуг процессом ценообразования приобретения ресурсов в условиях федеральной контрактной системы. Проведена оценка механизма аукциона в электронной форме, как инструмента управления формированием эффективной цены контракта.

Ключевые слова: производства общественных услуг, система ресурсного обеспечения, приобретение ресурсов производства, процесс и эффекты ценообразования, эффективная цена контракта.

Effective management of pricing process of acquiring resources, a key source of price advantage of competitive production of public services

E.I. Zubkov,

Head of Department for control and regulation of the contract system in procurement Lipetsk region; Honoured Economist of the Russian Federation

Abstract: the article describes the author's approach to the main aspects of the organization and management of the producer of public services by the pricing process acquisition of resources in the Federal contract system. Evaluation of the auction mechanism was held in electronic form as a tool to control the formation of an effective contract price.

Keywords: public production services, the system of resource provision, the acquisition of resources production, process and effects of pricing, effective contract price.

Для достижения стратегических целей производства общественных услуг в условиях концепции эффективной цены контракта и рыночного ценообразования производителю непрерывно требуется находить лучшее соотношение между себестоимостью производства приобретаемых ресурсов и заявляемой поставщиками на них ценой [1, с. 198–202].

Исследователи в сфере управления и закупок объективно отмечают, что «уметь покупать и продавать также важно, как уметь производить», а «способность получить хорошую цену иногда считается главным испытанием качеств покупателя» [2, с. 355; 3, с. 7].

Это в полной мере относится и к производителю общественных услуг (ПОУ), который в условиях ресурсного обеспечения за счет эффективного управления процессом ценообразования приобретения ресурсов мог бы обладать возможностью формирования устойчивого

ценового преимущества конечного продукта своей деятельностью. В результате чего заключенный контракт по эффективной цене напрямую будет гарантировать производителю конкурентоспособную стоимость а) ценности приобретаемых характеристик ресурсов и б) системы их обеспечения для достижения максимального удовлетворения потребителя общественной услуги. С другой стороны, предпринимательский и коммерческий подтекст требуемой эффективности управления процессом ценообразования становится для производителя очень важной мерой предостережения от искаженного восприятия достигнутой им величины цены контракта.

Данное понимание в значительной степени консолидируется и с современными установками деловой практики, где, в частности, отмечается, что «для увеличения потенциала закупок требуется полное использование

всех возможностей сокращения, ограничения или полного исключения затрат, достижения самой низкой себестоимости, что делает предприятие производителем высококачественных товаров и услуг при низкой стоимости» [2, с. 355].

В целом же такие подходы также сегодня весьма актуальны как для формирования конкурентного регионального рынка общественных услуг и расширения философии кастомизации на уровне производителя, так и для реализации стратегий эффективного ценообразования в рамках управления системой ресурсного обеспечения. Поэтому в условиях низкого уровня удовлетворения потребителей, тотального дефицита финансовых средств, нереализуемых ПОУ необходимых потребностей и потенциальных возможностей, недостаточного понимания экономической природы и особенностей лучшего процесса ценообразования приобретения ресурсов, а также значительного масштаба ежедневно упускаемой выгоды, механизмы управления формированием цены на уровне сделки представляют для производителя особую актуальность и становятся ключевым аспектом как для института контрактного управления, так и системы ресурсного обеспечения (СРО) в целом.

Основные характеристики организации системы управления ценообразованием приобретения ресурсов

Проведенная оценка внутренней природы понятия управления позволяет нам рассматривать формирование системы управления ценообразованием приобретения ресурсов со стороны производителя в двух стратегических аспектах.

С одной стороны — в границах широкого смысла всей СРО, деятельность которой организуется вокруг процессов управления отношениями с внутренними (специалисты по производству услуг) и внешними (рынок поставщиков) потребителями, имеющими непосредственную взаимосвязь с процессами формирования собственной цены приобретения ресурсов на уровне конкретной сделки. В связи с этим в целях достижения эффективной величины цены контракта управление процессом ценообразования формирует потребность в реализации необходимой совокупности механизмов, которые на уровне производителя предполагают следующее понимание: «управлять значит - предвидеть, организовывать, распорядиться, координировать и контролировать» [3, с. 9].

С другой, более узкой точки зрения, рассматривается необходимость организации оперативного управления ценообразованием, требующая от ПОУ эффективную реализацию четко структурированных основных операционных процессов/действий как в рамках системы ресурсного обеспечения, так и на уровне сделки, в которых «выработка и осуществление целенаправленных воздействий на объект (систему) включает (1 — авт.) сбор, (2) передачу и (3) обработку необходимой информации, (4) принятие и (5) реализацию соответствующих решений» [4, с. 369].

Безусловно, данное понимание условий формирования эффективной системы управления процессами

изменения величины цены приобретения ресурсов нами рассматривается как единая совокупность взаимодействующих выше обозначенных внутренних и внешних характеристик организации в СРО институциональной и функциональной основы обеспечивающих необходимый уровень эффективности целевых воздействий со стороны ПОУ на ключевые объекты ценообразования. Это во многом также будет способствовать формированию комплексности восприятия круга требуемых ПОУ возможностей (технологий) для эффективного управления процессом ценообразования приобретения ресурсов в ходе его взаимодействия с потенциальными поставщиками, с учетом степени достижения стоящих перед ним целей как на уровне выработки ценовой стратегии, так и в границах отдельно взятой сделки.

Принимая во внимание вышеизложенное и проведенные оценки практических ситуаций приобретения ресурсов в условиях производства общественных услуг, мы можем рассматривать сделку как элементарную систему ценообразования, в рамках которой ключевыми объектами целенаправленного воздействия в процессе управления для ПОУ выступают поставщик как источник закупок и информация, сопровождающая (способствующая) эффективному достижению баланса взаимных ценовых интересов.

По существу, реализация со стороны производителя совокупности итерационных управляющих воздействий на рынке потенциальных поставщиков и информация ценового и не ценового характера (сбор, передача, обработка и т.д.) должны приводить к формированию требуемых целевых эффектов сделки (непрерывное улучшение/сближение цены и ценности характеристик ресурсов) для производителя и потребителя общественных услуг.

В настоящее время все процессы ценообразования приобретения ресурсов в сфере производства общественных услуг институционально и функционально вынужденно организуются в условиях директивно установленной совокупности способов определения поставщиков, единых принципов взаимодействия и обработки ценовой информации, определенных Федеральным законом о контрактной системе (табл. 1) [5].

В этой ситуации объективно возникают вопросы, что происходит в условиях данных отношений и что является приоритетом в процессе управления ценообразованием: нахождение баланса лучшей стоимости и характеристик ценности приобретаемых ресурсов для потребителя или определение эффективного поставщика, понимание степени его реальных профессиональных способностей и гарантия достижения соответствия заявленных и фактически приобретенных характеристик ресурсов, или все целевые установки реализуются одновременно, обеспечивая эмерджентное воспроизводство требуемых эффектов на запланированном уровне.

Анализ характеристик выше обозначенных механизмов показывает, что для одних условий приобретения ресурсов, формирование институционального и функционального потенциала возможностей управления процессом ценообразования находится под

Таблица 1

**Основные характеристики системы ценообразования приобретения ресурсов
в условиях производства общественных услуг**

Институциональная и функциональная основа организации процесса ценообразования						
Внешняя директивная				Внутренняя самостоятельная		
Правила ценообразования и определения поставщиков						
1. Электронный аукцион	2. Запрос котировок	3. Конкурс с ограниченным участием	4. Открытый конкурс	5. Двухэтапный конкурс	6. Запрос предложений	7. Единственный поставщик
Степень использования процесса ценообразования в определении поставщиков, %						
100	100	до 70	до 70	до 70	до 70	100

воздействием жесткого директивного механизма организации поведения ПОУ на рынке поставщиков (см. табл. 1, способы 1–6), для других такой потенциал может быть сформирован производителем в определенной степени самостоятельно (там же, способ 7). При этом в рамках механизма определения поставщиков на уровне каждой сделки для ПОУ одновременно формируются две целевые установки: необходимость достижения эффективной цены контракта и определения эффективного поставщика, в ходе реализации которых процесс ценообразования, по существу, становится прикладным инструментом, обслуживающим процесс определения поставщика (рис. 1).

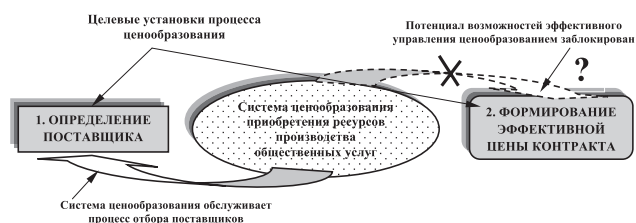


Рис. 1. Основные приоритеты при формировании потенциала возможностей ПОУ управлением процесса ценообразования приобретения ресурсов

В свою очередь, такой механизм взаимодействия с рынком поставщиков с одной стороны во многом формирует объективные условия для возникновения значительной дисфункциональности в модели поведения ПОУ, усиления фактора неопределенности для обеспечения эффективного управления процессом ценообразования и достижения целей ресурсного обеспечения производства общественных услуг в целом. С другой, в конечном итоге предопределяет характер и потенциал возможностей управления процессом ценообразования со стороны производителя.

Проведенная нами оценка практических ситуаций приобретения ресурсов в основных сферах производства общественных услуг Липецкой области (2014 – 2016 гг.) показывает, что в качестве основных механизмов ценообразования производителями используются аукционы в электронной форме (АЭФ), составляющие в среднем 18,3% от общего количества заключенных сделок и в пределах от 52,4% до 55,4% в объеме годовых ассигнований используемых на приобретение

ресурсов, или от 5465 млн руб. до 6254 млн руб. в год.

Учитывая, что в условиях электронных торгов приобретается ресурсов для нужд производства общественных услуг в объеме более 50% от общего их финансирования, то данный механизм ценообразования становится существенным источником в вопросах повышения эффективности системы ресурсного обеспечения и ценовых преимуществ производителя на региональном рынке общественных услуг.

Проведенный нами анализ характера управления ПОУ процессом ценообразования приобретения ресурсов с использованием АЭФ свидетельствует о том, что формирование цены контракта осуществляется под воздействием встречных ценовых предложений рынка потенциальных поставщиков и степени активации механизма их конкуренции в неизменяемых условиях сделки. Поэтому каждый раз при принятии решения об очередном приобретении ресурсов, для ПОУ ключевым становится вопрос о том, каким образом обеспечить на протяжении всего процесса ценообразования наиболее эффективное управление ценовыми предложениями поставщиков и гарантировать для достижения эффективной цены контракта необходимый уровень конкуренции потенциальных поставщиков на торгах.

В такой постановке вопроса становится очевидным, что внутренняя модель деятельности ПОУ и его стратегические цели объективно обязаны формировать адекватные требования к механизму ценообразования, где одним из основных факторов должны выступать эффективные технологии управления процессами выявления и достижения лучшей цены в условиях гарантированного права производителя самостоятельного выбора максимально эффективных поставщиков и кастомизационных ресурсов для потребителя услуг.

В границах вышеизложенных оценок и анализа литературных источников, становится очевидным, что процесс формирования (выявление и достижение) эффективной цены контракта (ЭЦК) для производителя общественных услуг во многом детерминирован теми принципами торгового цикла и непосредственно механизмами торга, в формате которых будет проходить взаимодействие и согласование ценовых и не ценовых условий сделки с кругом потенциальных поставщиков [6, с. 21–23].

Основные подходы управления свободной ценой в системе рыночного ценообразования

В целях комплексного понимания реализуемого сегодня механизма управления ПОУ процессом ценообразования мы провели оценку основных подходов формирования цены контракта, используемых хозяйствующими субъектами в условиях открытого рынка.

В результате проведенного анализа, было установлено, что взаимные управляющие воздействия со стороны покупателя и продавца в процессе ценообразования сделки реализуются в рамках двух основных подходов, когда свободная (договорная) цена контракта устанавливается по индивидуальному соглашению сторон или определяется на конкурентных торгах с использованием «предложений в открытую или втемную» (рис. 2).

В частности, в условиях хозяйственной практики открытого рынка управление покупателем процессом ценообразования приобретения ресурсов осуществляется, в одних случаях, на основе соглашения сторон, где величина цены формируется с использованием механизма индивидуальных переговоров с предварительно оцененным на эффективность поставщиком. В других, в условиях открытых конкурентных торгов, что, по сути, является частным случаем механизма установления цены на основе соглашения сторон. Так, при организации конкурентных торгов хозяйствующими субъектами процесс конкуренции ценовых предложений потенциальных поставщиков осуществляется только между теми, кого покупатель предварительно оценил и выбрал в качестве потенциально способных с фактически подтвержденной на практике эффективностью исполнителей.

В результате чего поставщики ресурсов идентифицированы перед покупателем и являются доступными объектами ценообразования для последующего управления условиями и ценой сделки.



Рис. 2. Основные механизмы формирования цены приобретения ресурсов в условиях системы рыночного ценообразования

Такой механизм конкуренции воспроизводит в себе одновременно несколько взаимосвязанных и максимально прозрачных для покупателя эффектов: с одной стороны, формирует взаимную ответственность, максимальную прозрачность и взаимовыгодность отношений, которые, в свою очередь, напрямую ограничивают желание необоснованного завышения ценового предложения поставщика, но одновременно настойчиво ориентируют на поиски компромисса и повышения уровня его договороспособности. С другой, предоставляют возможность покупателю для фактического подтверждения наличия соответствующего эквивалента ценности

в приобретаемых ресурсах до установления конечной цены контракта. В итоге отбираются наиболее выгодные ценовые предложения, которые индивидуальным образом с каждым из эффективных поставщиков в ходе переговоров оптимизируются в истинные размеры характеристик наиболее взаимовыгодных условий приобретаемой ценности для конечного потребителя и величину ее денежного эквивалента.

В результате чего, с одной стороны, происходит бесконтактная конкуренция между эффективными потенциальными поставщиками, нацеленная на взаимную оптимизацию цены сделки, а с другой — индивидуальная донстройка величины цены контракта под взаимовыгодность дифференцированных условий сделки, которой управляет покупатель через индивидуальные конкурентные переговоры с каждым из данного круга отобранных поставщиков. Формирующиеся в этой модели управляющие взаимосвязи между покупателем и продавцом на протяжении всего процесса ценообразования находятся в непрерывном итерационном прозрачном контролируемом состоянии, обеспечивая корректировку (уточнение ценности) условий сделки и соответствующую оптимизацию величины цены контракта.

В свою очередь, в условиях приобретения ресурсов в соответствии с механизмом АЭФ для производителя общественных услуг процесс определения цены контракта и процесс определения поставщика осуществляются одновременно в формате предполагаемой (и не прогнозируемой) конкуренции и только ценовых предложений поставщиков в рамках универсализированных характеристик условий сделки. При этом ценовые предложения происходят «втемную», т.е. в кругу экономически обезличенных для ПОУ поставщиков.

В итоге в этом процессе ценообразования в одностороннем порядке (без участия ПОУ) обезличенные и не прошедшие отбор на профессиональную эффективность поставщики последовательно, с помощью взаимного встречного уменьшения на установленную правилами АЭФ величину (шаг электронного аукциона) предыдущего ценового предложения конкурента, механически выявляют между собой минимальное значение величины цены контракта. Последнее ценовое предложение на аукционе становится для ПОУ не только конечной ценой сделки, но и фактическим моментом назначения ему самим поставщиком исполнителя контракта. По теоретической идее федеральных регуляторов контрактной системы такой механизм определения поставщика как будто наилучшим образом реализует ключевой принцип контрактной системы: «создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок» [5, с. 8].

Поэтому в целях повышения эффективности ресурсного обеспечения и удовлетворения потребителей ПОУ сегодня очень важно на практике понимать, как и на кого из субъектов отношений лучше работает вышеуказанный принцип и механизм электронного ценообразования (АЭФ), и кто в конечном итоге сегодня платит за выбор такой модели управления формированием цены контракта.

Управление производителем общественных услуг процессом ценообразования в условиях электронного аукциона

По условиям системы рыночного ценообразования формируемой на основе установления цен, ориентированных на спрос, изначально формируются две цены: с одной стороны, это цена покупателя в лице ПОУ, а с другой — цена поставщика ресурсов как продавца товара на рынке. Это означает, что в ходе взаимодействия ПОУ с поставщиками ресурсов в рамках исполнения предписанных федеральных технологий торга АЭФ должны быть учтены и согласованы все ценовые и неценовые условия, позволяющие прийти контрагентам к единому мнению о достижении требуемого уровня взаимовыгодности цены контракта, т.е. установить цену торговывания [7, с. 591].

Поэтому главной целью управления ПОУ ценообразованием приобретения ресурсов в условиях каждой сделки является фактическое достижение планируемой (целевой) цены контракта, наилучшим образом обеспечивающей эффективное производство конкурентоспособной общественной услуги и гарантирующей максимальную ценность ресурсов для кастомизационного удовлетворения их потребителя. Для этого ПОУ требуется создание таких условий, при которых используемые им технологии управления процессом ценообразования позволяли бы ему гарантированно обеспечивать с наименьшими издержками приобретение необходимых для потребителя ресурсов и услуг поставщика, фактически соответствующих денежному эквиваленту заявленной и полученной в них ценности.

Для понимания этого на практике с учетом ранее проведенных исследований [8, с. 416–427] мы провели оценку основных характеристик процесса ценообразования, особенностей, возможностей и эффектов управления формированием цены контракта в условиях АЭФ. В данной ситуации необходимо отметить, что «уровень сделки — это наиболее детализированный уровень управления ценами» [9, с. 37], что, в свою очередь, неизбежно обуславливает формирование границ потенциального торга, в рамках которых ПОУ как покупатель ресурсов и их поставщики должны иметь необходимые, но равно эффективные возможности взаимного воздействия на изменение величины цены сделки.

Проведенный нами анализ сделок приобретения ресурсов в условиях АЭФ свидетельствует о том, что процесс формирования цены контракта последовательно реализуется на предаукционном и аукционном этапах ценообразования. Ключевыми эффектами двухэтапного управления данным процессом с использованием возможностей механизма АЭФ для ПОУ должны стать выявление эффективной цены контракта и последующее целевое ее достижение. По существу, эффективная цена в условиях АЭФ должна формироваться производителем общественных услуг из двух собственных цен контракта (СЦК1 и СЦК2).

Так, на первом этапе ценообразования ПОУ на основе сопоставления величины ценовых предложений круга потенциальных поставщиков, по условиям рыночного

механизма выявляется первая собственная цена контракта (СЦК1), что в соответствии с установленными правилами проведения аукциона в электронной форме (АЭФ) становится эквивалентом так называемой начальной максимальной цены контракта (НМЦК), используемой в качестве отправной точки для начала проведения аукционного торга. В этих условиях, в процессе оценки запрашиваемых коммерческих предложений происходит, по существу, первый неформальный процесс торга, когда в ответ на предлагаемые поставщиками варианты цен контрактов ПОУ негласно начинает как будто «торговаться», формируя собственный предельный уровень стоимостного и ценностного (максимизация социальных эффектов) «образа» предмета закупок для будущего потребителя услуг. По существу, этот формат отношений может позволить ему реализовать управляющие воздействия на ключевые объекты ценообразования (информация, поставщики) и сформировать тем самым, с одной стороны, уровень представления о величине собственного спроса (эффективной цены контракта), соотношенного с максимизацией полезности приобретаемых ресурсов для потребителя, с другой — в соответствии с федеральными правилами установить размер НМЦК как технической характеристики, необходимой для организации процесса проведения последующей процедуры аукционных торгов [5].

Однако, используя, но не воздействуя на ценовую информацию потенциальных поставщиков, ПОУ на практике в соответствии с федеральным законом о контрактной системе и методическими рекомендациями федерального регулятора закупочной деятельности в границах максимальных, минимальных ценовых значений (метод сопоставимых рыночных цен), а иногда с участием цен ранее заключенных контрактов (порой мало сопоставимых по многим факторам), встречным образом арифметически выявляет и устанавливает для потенциальных поставщиков СЦК1 (НМЦК) на уровне средней величины [5, 10]. Одновременно для самого ПОУ НМЦК становится как будто выявленная им самостоятельно СЦК1, за которую он как покупатель уже соглашается приобрести требующиеся потребителю услуг ресурсы.

В целях понимания условий формирования ценовых предложений для управления ПОУ процессом ценообразования на предаукционном этапе мы провели оценку желаний рынка поставщиков ресурсов в максимизации односторонней выгоды, обеспечиваемой им непосредственно механизмом АЭФ «втемную». В результате анализа уровня ценовых предложений рынка поставщиков, используемых ПОУ для выявления СЦК1 (НМЦК), было установлено, что искусственное завышение цены коммерческого предложения поставщиков может достигать существенных значений (табл. 2).

Оценка также свидетельствует о том, что завышение первоначального ценового предложения поставщика на стадии выявления СЦК1 (НМЦК) не зависит от последующей ее возможной трансформации на аукционном этапе. Так, например, в одной сделке завышение цены предложения от цены контракта составило 37,8%

Таблица 2

**Оценка степени завышения ценовых предложений поставщиков ресурсов
в условиях аукциона в электронной форме**

Идентификационная характеристика сделки приобретения ресурсов производства общественных услуг, № электронного аукциона	1. Этап предаукционного ценообразования (стадия выявления СЦК (НМЦК))	2. Этап аукционного ценообразования (стадия заключения контракта)	Отклонение первоначального ценового предложения над фактической ценой продажи, %
	Цена, по которой поставщик хотел продать ресурсы, руб.	Цена, по которой поставщик фактически продал ресурсы, руб.	
0346200001016000143	550 793,88	441 128,00	- 19,9
0346200006217000011	572 000,00	451 780,56	- 21,0
0346200001016000229	18 660,00	14 573,10	- 21,9
0346200001416000097	27 500,00	18 794,50	- 31,7
0146200002016000949	79 350,00	50 990,00	- 35,7
0346200008016000349	537 600,00	342 412,00	- 36,3
0346200002817000091	1 008 000,00	627 021,31	- 37,8
0146200002016000134	120 000,00	64 200,00	- 46,5
0346200001017000005	458 960,00	215 000,00	- 53,2
0346200001416000269	44 240,00	18 184,00	- 58,9
0346200001416000072	612 178,11	199 282,00	- 67,5

с учетом фактического ее снижения на аукционе всего лишь 0,5% [№ АЭФ 0346200002817000091], а в другой — завышение достигало 67,45%, но при снижении НМЦК на аукционе 62,1% [№ АЭФ 0346200001416000072]. В соотношении с этим сложно представить в экономически эффективном процессе ценообразования открытого рынка ситуацию, когда покупатель (ПОУ) изначально пытается приобрести ресурсы, которые на самом деле стоят на рынке в несколько раз дешевле.

По существу, становится также понятно, что при таких особенностях механизма АЭФ производитель общественных услуг изначально ставится в условия, когда вынужден начинать предаукционный этап ценообразования приобретения ресурсов в области искусственно завышенных поставщиками цен. Одновременно отдельными экспертами также отмечается, что «... поставщик выведен из процесса определения НМЦК...» [11, с. 47]. Это, по сути, указывает на то, что управление процессом ценообразования приобретения ресурсов на предаукционной стадии осуществляется только со стороны ПОУ. В то же время следует заметить, что это выглядит не так однозначно. Для примера приведем достаточно распространенную практическую ситуацию приобретения ресурсов, когда уже на этапе предаукционного ценообразования поставщики ресурсов максимально

возможным образом сужают для ПОУ ценовую альтернативность, обеспечивая тем самым его руками управляемое формирование СЦК1 (НМЦК), создавая разницу между ценовыми предложениями на минимальном уровне (168 руб.) в сделке на сумму более 400 тыс. руб. (табл. 3). И подобного рода ситуаций по Российской Федерации на практике значительное количество.

Таким образом, становится очевидным, что уже на предаукционном этапе управление процессом ценообразования со стороны поставщиков через максимизацию ценовых предложений изначально искусственно и автоматически уводит ПОУ в зону предельно не эффективной для него цены будущего контракта, делая само явление НМЦК и данный этап ценообразования для производителя услуг мало управляемым и крайне непродуктивным для всей экономики сделки.

После того, как производитель услуг выявил и установил СЦК1 (НМЦК), процесс трансформации цены контракта переходит на стадию ее оптимизации с использованием механизма АЭФ в условиях электронной торговли.

В связи с этим для обеспечения конкурентоспособного производства общественных услуг необходимо иметь в распоряжении такие возможности и технологии управления, которые позволили бы ПОУ обеспечить на данном этапе ценообразования целевое достижение

Таблица 3

**Формирование рынком потенциальных поставщиков ценовой альтернативности предложений
для выявления НМЦК**

Характеристика сделки приобретения ресурсов производства общественных услуг, № АЭФ	Коммерческие предложения поставщиков, руб.*			Установленная НМЦК, руб.	Цена контракта, руб.	Снижение цены на аукционе,	
	1.	2.	3.			руб.	%
0346200008016000385	402 360,0	402 240,0	402 408,0	402 240,0	400 197,6	2 042,4	0,51

*В ценообразовании участвовали ценовые предложения перепродавцов

эффективной цены контракта. Поэтому основной целью производителя является максимальное снижение ранее установленной СЦК1 (НМЦК) и достижение тем самым выявленной и запланированной на стадии маркетинга сделки величины второй собственной цены контракта (СЦК2), что в итоге будет соответствовать эффективной цене контракта. По существу, возможность управления ценообразованием со стороны производителя на аукционном этапе с помощью технологий торга АЭФ должна ликвидировать все ранее завышенные ценовые желания поставщиков и просчеты самого ПОУ при выявлении величины НМЦК. Однако для внутреннего механизма АЭФ не имеет значения, с каким уровнем эффективности будет определена НМЦК, а возможность какой-либо ее корректировки перед торгами отсутствует в принципе.

В результате чего производитель автоматически становится заложником односторонних интересов и контролируемых воздействий (манипуляций) потенциального круга поставщиков на процесс ценообразования, что уже изначально исключает условия для формирования экономических отношений на взаимовыгодной основе и сотрудничестве.

Проведенные исследования показывают, что с момента установления СЦК1 (НМЦК) будущий процесс на этапе аукционного ценообразования для каждой из сторон сделки приобретает свой, отдельный смысл и цели, а также формирует разнохарактерную модель последующего поведения: для ПОУ в формате неуправляемого и неконтролируемого ожидания максимальной добросовестной конкуренции от не идентифицированных на эффективность поставщиков с целью предполагаемого (но не гарантированного) достижения эффективной цены контракта, а для круга потенциальных поставщиков — формирование условий для максимального сдерживания на этом пути аукционного темпа снижения НМЦК.

В этой ситуации сам АЭФ, по сути рыночного процесса ценообразования, поставщикам уже не нужен, так как их вполне устраивает установленная ПОУ максимизированная величина НМЦК. В связи с чем ключевым объектом управления ценообразованием для каждого конкретного потенциального поставщика являются уже не издержки производства и реализации ресурсов, а его конкуренты. Поэтому для любого участника торгов «втемную» стратегической целью сделки становится максимальная нейтрализация своего конкурента по

будущему аукциону, либо путем превращения его в союзника, либо путем вывода его руками самого ПОУ или с помощью жалобы в контрольные органы. Такой характер отношений является продуктом внутренней природы механизма АЭФ, формирующей один из основных источников будущего недобросовестного поведения поставщиков в процессе ценообразования сделки.

Таким образом, в условиях механизма определения поставщика на АЭФ первой задачей для поставщика ресурсов становится не повышение эффективности и добросовестной конкурентоспособности своей хозяйственной деятельности, а максимизация усилий на поиск технологий воздействия на объекты ценообразования, при которых цена на аукционе в итоге должна «замереть» на уровне НМЦК или ее снижение должно остановиться как можно быстрее.

Принимая во внимание это обстоятельство и условия, диктуемые механизмом АЭФ, совокупность потенциальных поставщиков через управляемую (контролируемую) конкуренцию ценовых предложений «втемную» блокирует ПОУ возможность встречным образом воздействовать на процесс ценообразования, вследствие чего определяет и устанавливает своими руками конечный размер стоимости приобретения ресурсов для себя и производителя услуг по минимально сниженной ими НМЦК (табл. 4).

В частности, по итогам АЭФ скидка поставщика с более 400 тыс. руб. составила смешную величину, всего лишь 2 тыс. руб. или 0,51% (см. табл. 3)! В такой экономике сделки для ПОУ утрачивает всякий смысл проведение торгов в рамках механизма АЭФ. Поставщик определен, но цена контракта для ПОУ останется неэффективной.

Более развернутым, объективным подтверждением данного поведения являются проведенные исследования результатов процесса аукционного ценообразования контрактов на примере производителей общественных услуг основных отраслей социальной сферы производства Липецкой области. Так, доля контрактов, заключенных производителями общественных услуг в процессе ценообразования в период 2014 – 2016 гг., со средним уровнем снижения НМЦК в объеме от 0% до 5%, достигала у ПОУ в сфере образования, культуры, физической культуры и спорта до 40% и 53% соответственно или в среднем находилась в пределах от 28% до 33,6% (здравоохранение, физическая культура и спорт) (табл. 5).

Таблица 4

Управление поставщиками ресурсов процессом ценообразования в условиях электронного аукциона (предложения «втемную»)

Характеристики сделки, № АЭФ*	Количество поставщиков, заявивших свое участие в процессе ценообразования, шт.	Количество поставщиков, допущенных к участию в процессе ценообразования, шт.	Количество поставщиков, фактически участвующих в процессе ценообразования, шт.	Итоговое снижение НМЦК на АЭФ, %
0146200002017000112	7	2	1	0,5
0346200005917000003	19	4	1	0,5
0346200005917000002	21	5	2	1,0

*На примере закупок молочных продуктов производителями общественных услуг Липецкой области

Таблица 5

**Оценка эффективности процессов ценообразования приобретения ресурсов
в условиях аукционов в электронной форме**

Сфера производства общественных услуг	Общее кол-во заключенных контрактов (2014–2016 гг.)	Доля контрактов со снижением НМЦК в интервале 0–5%, %			Средняя доля снижения (2014–2016 гг.), %
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Здравоохранение	16328	33	29	22	28
Образование	1346	40	33	22	31,6
Социальная защита	1158	32	33	28	31
Культура	118	28	21	40	29,6
Физическая культура и спорт	62	29	19	53	33,6

В этих условиях управление эффектами ценообразования и формирование их размера полностью находятся в распоряжении не идентифицированной для ПОУ группы потенциальных поставщиков и в рамках отдельной сделки зависят от выбранной (коллективной/индивидуальной) ими конкретной модели поведения (табл. 6).

Заключение

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что:

1. Группа поставщиков ресурсов в условиях механизма АЭФ в одностороннем порядке определяет величину цены контракта и выбирает покупателя в лице ПОУ, но не наоборот.

2. На этапе реализации АЭФ не идентифицированная на эффективность группа поставщиков для ПОУ одновременно начинает выступать как объект управления процессом отбора, так и как обезличенный, но не прошедший отбор объект для управления процессом ценообразования.

3. В условиях АЭФ для ПОУ отсутствует возможность организации целевого управления процессом ценообразования (планирование целевой цены приобретения ресурсов и ее достижения в процессе ценообразования).

4. На этапе аукционного ценообразования ПОУ и поставщики ресурсов лишены всякой возможности управления оптимизацией (итерационная уточняющая корректировка) характеристик условий сделки и отношений.

5. Последнее заявленное на аукционе ценовое предложение потенциального поставщика в подавляющем количестве сделок трансформируется для ПОУ в неэффективную цену контракта потому, что стадия аукционного ценообразования вынуждена осуществляться на изначально завышенных ценовых предложениях поставщиков и отсутствии независимой конкуренции.

6. Участие ПОУ в процессе ценообразования само по себе не обеспечивает достижение эффективной цены контракта. Однако за счет самого механизма ценообразования

Таблица 6

Эффекты управления поставщиками процессом ценообразования приобретения ресурсов в условиях аукциона в электронной форме (на примере практических ситуаций ПОУ Липецкой области и РФ)

Идентификационная характеристика сделки по приобретению ресурсов производства общественных услуг, № АЭФ	ЭТАПЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ			Отклонение цены контракта от минимального ценового предложения поставщика	
	Преаукционный		Аукционный	Неэффективность цены контракта, %	Экономический ущерб от сделки, руб.
	Ценовые предложения поставщиков, руб.				
	MIN	MAX	Ценовое предложение поставщика-победителя аукциона, руб.*		
0346200002817000091	2 064 744,0	3 441 240,0	2 769 411,0	34,1	704 667,0
0146200000915000149	517 050,0	1 008 000,0	627 021,3	17,5	109 971,0
0146200000915000250	1 381 048,0	1 983 300,0	1 543 577,0	11,8	162 529,0
0146200000915000359	14 667 093,0	24 443 037,0	19 298 158,0	31,6	4 631 065,0
0146200000915000443	1 373 320,0	2 386 155,0	1 641 316,0	19,5	267 996,0
0373200113415000193	1 532 820,0	2 430 510,0	2 000 825,0	30,5	468 005,0
0348200081015000436	2 127 156,0	3 936 456,0	2 799 397,0	31,6	672 241,0
0354100009616000015	36 805 500,0	37 850 200,0	37 105 241,0	0,81	299 741,0
0131200001016001960	4 264 012,0	4 500 000,0	4 392 597,0	3,0	128 585,0
0131200001016001748	3 035 975,0	3 949 400,0	3 617 435,0	19,2	581 460,0
0348300182515000003	1 979 355,0	2 347 770,0	2 152 744,0	8,75	173 389,0

*Снижение СЦК (НМЦК) на АЭФ в пределах 0,5%–6,5%

он автоматически получает исполнителя контракта с неопределенной степенью эффективности и фактически неподтвержденными характеристиками ценности ресурсов.

7. Механизм АЭФ репродуцирует и усиливает для ПОУ высокие риски неуправляемости в достижении целевого эффективного результата ценообразования сделки, а также формирует негативные условия для потенциального недоверия к будущим поставщикам в процессе исполнения ими контракта.

8. Используемый ПОУ механизм АЭФ, по существу, является инструментом для приоритетного и максимального обслуживания процесса определения поставщика, но не процесса эффективного ценообразования сделки. В результате чего цена приобретаемых ресурсов становится не денежным эквивалентом их ценности для потребителя, а стоимостью неидентифицированной эффективности поставщика, определяемой с помощью процесса ценообразования. Причем размер этой эффективности устанавливается завышенными желаниями (но не организационными и технологическими способностями) самих поставщиков.

9. По существу, не эффективным директивным государственным регулированием отношений производителей общественных услуг с поставщиками ресурсов с помощью АЭФ исключается самый главный источник процесса торга — процедура «живого» двухстороннего и одновременного воздействия на конечную цену как со стороны покупателя, так и со стороны продавца в ходе ее согласования через коммерческие переговоры с использованием тактических и психологических приемов, формирующих выгодный потенциал (инструмент) для ПОУ в достижении эффективной цены контракта.

10. В условиях контрактной системы, реализующей через АЭФ «втемную» приоритетный принцип «создания равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок», в ходе определения поставщика не обеспечивается возможность для эффективного управления ПОУ процессом ценообразования, а сам принцип становится во многом не достижимым и экономически дискриминационен по отношению к производителю общественных услуг как покупателю ресурсов, что делает установленный механизм ценообразования в условиях АЭФ исключительно выгодным только для поставщиков ресурсов с сомнительным уровнем фактической эффективности.

В этих условиях все эффекты, формируемые ПОУ в виде неэффективной цены контракта, сегодня вынужден оплачивать потребитель общественных услуг, включая и фактически не подтвержденную ценность характеристик ресурсов, консервируя тем самым потребность потенциальных поставщиков в повышении собственной добросовестной эффективности. В свою очередь, улучшать заведомо непригодный для эффективного управления инструмент ценообразования в виде АЭФ, навязанный сегодня производителям действующей контрактной системой, становится экономически бессмысленным без кардинального переосмысления федеральными регуляторами истинного места и роли системы ресурсного обеспечения в повышении эффективности

социальной сферы производства на пути формирования конкурентоспособного рынка общественных услуг.

С учетом вышеизложенного полагаем, что в целях достижения эффективной цены контракта при организации системы управления процессом ценообразования как на уровне сделки, так и на уровне всей системы ресурсного обеспечения у производителя общественных услуг должны быть реализованы ключевые принципы: отделение процесса отбора и выбора эффективных поставщиков от процесса управления ценообразованием; открытая идентификация эффективности поставщика и фактическое подтверждение характеристик ценности приобретаемых ресурсов до заключения сделки. Самостоятельная реализация данных принципов — это неотъемлемое право производителя в рамках законов эффективной организации производственных процессов и ключевое условие для эффективного управления деятельностью в системе рыночных отношений на пути формирования конкурентоспособного рынка качественных общественных услуг и кастомизационного удовлетворения их потребителей.

Библиографический список:

1. Зубков Э.И. Основания эффективного ценообразования приобретения ресурсов в условиях производства общественных услуг // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2017. № 2. С. 198–202.
2. Линдерс М., Джонсон Ф., Флинн А. и др. Управление закупками и поставками. — М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2007. — С. 751.
3. Файоль А. Общее и промышленное управление // Контролинг. 1992. — С. 112.
4. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — М.: Дело, 2003. — С. 520.
5. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс], — <http://www.consultant.ru>.
6. Зубков Э.И. Экономический генезис «Закупки» и ключевые основания ее эффективности для организаций социальной сферы // Европейский журнал социальных наук. 2014. — № 11-1 (50). — С. 18–25.
7. Райзберг Б.А. Современный социоэкономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 2016. — С. 629.
8. Зубков Э.И. Об экономической природе процесса формирования цены закупаемых ресурсов и оценке его эффективности для производства общественных услуг // Европейский журнал социальных наук. 2013. — № 5 (33). — С. 416–427.
9. Майкл В. Марн, Эрик В. Регнер, Крейг К. Завада. Ценовое преимущество. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — С. 317.
10. Приказ Минэкономразвития России от 02.10.2013 № 567 «Об утверждении Методических рекомендаций по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)» [Электронный ресурс], — <http://www.consultant.ru>.
11. Госзакупки. Какой должна быть контрактная система? Доклад ЦСР. — М., 2017. — С. 98 [Электронный ресурс], — <http://csr.ru/issledovaniya/>

Методы финансового оздоровления, повышающие эффективность функционирования электроэнергетических компаний

А.В. Войко,

к. э. н., доцент департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Аннотация: в настоящее время основной проблемой при проведении оценки финансового состояния является тот факт, что предлагаемые авторами методики не учитывают характер деятельности электроэнергетических компаний. В настоящее время в большинстве трудов российских и зарубежных авторов, касающихся вопросов финансового оздоровления также не исследовано влияние отраслевой специфики бизнеса и характер естественной монополии. В статье выявлены основные методы финансового оздоровления, применение которых возможно для повышения эффективности функционирования компаний отрасли.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, платежеспособность, ликвидность, банкротство, электроэнергетика.

Financial recovery methods that improve the efficiency of power companies

A.V. Voyko,

Candidate of economics, Associate Professor of The Department of corporate finance and corporate governance, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

Annotation: currently, the main problem in assessing the financial condition is the fact that the methodology proposed by the authors do not take into account the nature of the activities of energy companies. Currently, the majority of the works of Russian and foreign authors related to financial recovery issues are not investigated the influence of industry-specific business and the nature of a natural monopoly. In the article the basic methods of financial recovery, the use of which it is possible to increase the efficiency of companies in the industry.

Keywords: financial health, solvency, liquidity, bankruptcy, electricity.

По данным центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования¹, в середине 2016 г. в экономике страны вновь зафиксировано нарастание новой волны банкротств, и по итогам июня число банкротств превысило 1140 (что всего на 2,5% ниже пикового значения последних 3 лет, зафиксированного в 2015 г.). Обновление пиков банкротств произошло в таких отраслях, как строительство, машиностроительный комплекс и оказание коммерческих услуг, но в то же время отмечается снижение числа банкротств в металлургии, отрасли производства пищевых продуктов и электроэнергетике.

На сегодняшний день на количество банкротств в экономике оказывают влияние следующие факторы: уже восьмой квартал подряд инвестиции в основной капитал снижаются и во втором квартале данный показатель всего на 7% выше второго квартала кризисного 2009 г.; также

на протяжении последних двух лет продолжает падать показатель реальных располагаемых доходов, так, во II квартале 2016 г. по сравнению со II кварталом 2015 г. произошло падение на 6%; просроченная задолженность по кредитам и займам крупных и средних организаций за первое полугодие 2016 г. на 20% выше, чем была в 2015 г. в аналогичном периоде и почти на 80% выше данного показателя 2014 г.

По данным того же источника², более 90% случаев банкротств приходится на малый бизнес с ежегодной выручкой не более 400 000 000 рублей, около 6% банкротств — средний бизнес, остальные случаи банкротств — это крупный бизнес с ежегодной выручкой свыше 1 млрд рублей.

Динамика количества банкротств за последние 8 лет в отрасли электроэнергетики представлена на рисунке 1. Так, за II квартал было зарегистрировано

¹ http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analytics/PROM/2016/Bnkrpc-2-16.pdf — Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции — II квартал 2016.

² <http://www.forecast.ru/> — Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования.

в электроэнергетике 85 юридических лиц-банкротов (апрель – 33 организации; май – 25; июнь – 27).



Рис. 1. Число юридических лиц-банкротов в отрасли электроэнергетики за последние 8 лет (данные I и II кварталов)

Специалисты центра³ выделяют следующие особенности финансового состояния банкротов в сфере электроэнергетики в предбанкротный 2012–2014 гг.:

- ежегодная убыточность, которая усугубилась в 2014 г. (рентабельность активов в среднем в 2012 г. была равна 4,5% со знаком минус и к 2014 г. снизилась до 11,5%);
- невозможность обслуживать процентные платежи по своим обязательствам;
- текущая ликвидность сильно ниже нормативных значений по данной отрасли.

В большинстве случаев кризисное финансовое состояние предприятий и организаций обусловлено общеэкономической и политической ситуацией, однако нередко встречаются случаи, когда это связано с неэффективным менеджментом, в этой связи и разработка мероприятий по выходу из данного состояния, должна быть направлена на преодоление кризисных ситуаций. Улучшить финансовое состояние организации можно, применяя методы финансового оздоровления. Выбор из всего многообразия методов финансового оздоровления зависит от того, в каком положении находится организация.

На федеральном уровне в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» регламентированы основные меры по восстановлению платежеспособности должника (ст. 109), они представлены на рисунке 2.

Однако в этом же документе, в параграфе 6 (ст. 197-201) содержатся нормы, частично ограничивающие использование вышеуказанных мер при управлении субъектами естественных монополий в случае возбуждения дела о банкротстве. В частности, при наличии возбужденного дела внешний управляющий не вправе отказаться от исполнения договоров должника перед потребителями, в отношении которых в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами не допускается прекращение обязательств со стороны субъектов соответствующих естественных монополий.

Внешний управляющий не вправе отчуждать имущество должника, представляющее собой единый

технологический комплекс субъекта естественной монополии. К указанному имуществу относится недвижимое и иное имущество, непосредственно используемое для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг) в условиях естественной монополии, и запасы расходуемого сырья и материалов, которые используются для исполнения договоров, связанных с деятельностью должника в качестве субъекта естественной монополии.

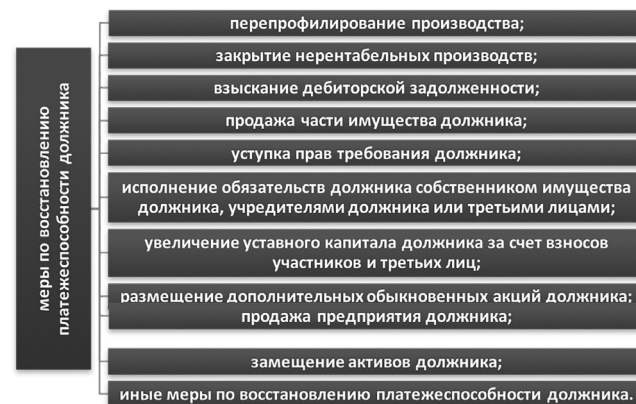


Рис. 2. Меры по восстановлению платежеспособности должника

В ст. 201 данного нормативного документа разрешается продажа имущества должника, но при этом на данный процесс накладывается ряд ограничений, в частности:

- согласие покупателя принять на себя обязательства должника по договорам поставки товаров, являющимся предметом регулирования законодательства о естественных монополиях;
- принятие на себя покупателем обязательств по обеспечению доступности производимого и (или) реализуемого товара (работ, услуг) для потребителей;
- наличие лицензии на осуществление соответствующего вида деятельности, если деятельность должника подлежит лицензированию.

Кроме того, в этой же статье указано, что продажа имущества должника осуществляется на конкурсной основе федеральным органом исполнительной власти.

Далее рассмотрим, какие методы финансового оздоровления предложены в научных работах российских авторов и выявим возможность и целесообразность их использования для электроэнергетических компаний.

В частности, одно из таких исследований представлено в работе Савицкой Г.В.⁴ в котором она утверждает, что методы финансового оздоровления будут напрямую зависеть от причины возникновения кризисной ситуации. При этом методы финансового оздоровления, по ее мнению, целесообразно применять к организациям, которые уже находятся в процессе банкротства и чьи дела рассматриваются арбитражным судом. Типы процедур и формы финансового оздоровления, предложенные Савицкой Г.В., представлены на рисунке 3.

³ <http://www.forecast.ru/>.

⁴ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия — <http://cis2000.ru/cisFinAnalysis/savickayanalishozdeyat.shtml>.



Рис. 3. Типы процедур, применяемых к несостоятельным предприятиям и формы их финансового оздоровления

Таблица 1

Методы финансового оздоровления электроэнергетических компаний

Наименование метода	Возможность использования
Взыскание дебиторской задолженности	+
Уступка прав требования должника	+
Исполнение обязательств должника собственником имущества должника	+
Увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц	+
Продажа предприятия должника	С учетом ограничений
Замещение активов должника	+
Продажа части имущества должника	С учетом ограничений
Создание информационно-управленческой системы	+
Изменение организационной структуры	+
Преобразование организационно-правовой формы	С учетом ограничений
Сокращение затрат	+
Реструктуризация кредиторской задолженности	+
Привлечение источников финансирования	+
Дополнительная эмиссия акций	+
Снижение недоимок по платежам	+
Возврат излишне уплаченных сумм	+
Реинжиниринг бизнес-процессов	+

Несколько иные методы финансового оздоровления представлены в монографии Егоровой Л.И. и Шадринной Г.В.⁵ Они разработаны авторами для организаций авиационной промышленности. В своей работе Егорова Л.И. и Шадринная Г.В. не поясняют, следует их использовать до введения процедуры наблюдения арбитражным судом, или рационально их начать применять до обращения кредиторов в суд. В их работе методы разделены на три группы: реорганизационные, оптимизационные,

финансово-кредитные. Первая группа методов включает в себя: преобразование системы управления организацией, создание информационно-управленческой системы; изменение организационной структуры; преобразование организационно-правовой формы. К оптимизационным методам относят: продажу активов, альтернативные пути использования имущества, оптимизацию дебиторской задолженности, сокращение затрат. К третьей группе методов относятся реструктуризация кредиторской задолженности, привлечение источников финансирования, дополнительная эмиссия акций, средства инвестиций, лизинговые отношения, авансирование.

⁵ Егорова Л.И., Шадринная Г.В. Методика финансового оздоровления предприятий авиационной промышленности / Л.И. Егорова, Г.В. Шадринная. Монография. — М.: МЭСИ, 2013. — 115 с. (с. 74).



Рис. 4. Классификация методов финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций

Однако в связи с тем, что специфических методов для организаций авиационной промышленности не указано, считаем, что практически все из них возможно использовать для электроэнергетических компаний, с учетом специфики естественных монополий, указанной в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Единственный метод, использование которого будет являться не целесообразным — это «альтернативные пути использования имущества», поскольку собственность электроэнергетических компаний специфична с одной стороны и практически не пригодна для осуществления иных видов деятельности, а с другой — ее использование в иных целях будет идти в разрез с уставом компаний и законодательством РФ.

Еще один подход представлен в работе Апушовой Т.С.⁶ Она рассматривает методы финансового оздоровления сельскохозяйственных организаций. Все имеющиеся на сегодня методы она подразделяет на общие и специфические (см. рисунок 4).

При этом, большинство общих методов, указанных автором, применимо к электроэнергетическим компаниям. Из вышеперечисленных невозможно использование метода, связанного с реализацией части имущества и сдачи в аренду оборудования и земли, а также метода, связанного с перепрофилированием производства в связи со спецификой деятельности электроэнергетических организаций.

Специфические методы, указанные в работе Апушовой Т.С., не применимы к электроэнергетическим

компаниям, поскольку льготное кредитование, льготные услуги по лизингу, льготы по налогообложению, субсидирование кредитной ставки, субсидирование страховых взносов для электроэнергетических компаний не предусмотрено в российском законодательстве.

Таким образом, для электроэнергетических компаний возможно использование методов финансового оздоровления, представленных в таблице 1.

Библиографический список:

1. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования — <http://www.forecast.ru/>.
2. Федеральная служба государственной статистики — <http://www.gks.ru/>.
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
4. Адамов Н.А., Козенкова Т.А. Финансовая стратегия группы компаний // Финансовая газета. № 18. 2008.
5. Апушова Татьяна Саналовна. Финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Апушова Татьяна Саналовна; [Место защиты: Волгогр. гос. ун-т]. Элиста. 2008. — 195 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия — <http://cis2000.ru/cisFinAnalysis/savickayanalishozdeyat.shtml>.
7. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп./под общей редакцией Н.А. Адамова. М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2011. — 518 с.

⁶ Апушова Татьяна Саналовна. Финансовое оздоровление сельскохозяйственных организаций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Апушова Татьяна Саналовна; [Место защиты: Волгогр. гос. ун-т]. — Элиста, 2008. — 195 с.

Пути развития стратегического бюджетного программирования муниципальных образований

С.В. Сятчихин,

ведущий экономист отдела исследования региональных социально-экономических систем,
Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук

Аннотация: рассматриваемые в статье теоретико-методологические положения по стратегическому бюджетному программированию муниципальных образований, раскрывающие его содержание и включающие принципы и предпосылки адаптации к условиям открытого функционирования местного самоуправления, отражают современные тенденции развития общественного участия в бюджетном процессе и позволяют повысить обоснованность принимаемых решений в сфере управления муниципальными финансами.

Ключевые слова: муниципальные финансы, стратегическое бюджетное программирование, программный бюджет, инициативное бюджетирование, муниципальные образования, общественное участие, общественный контроль.

Ways of development of strategic budget programming of municipalities

S.V. Syatchikhin,

Lead economist of the Department of Regional development of Social and Economic Systems,
Institute of Economics of the Ural Branch of RAS

Abstract: the considered theoretical and methodological foundations on strategic budget programming of municipalities that reveal its content and include the principles and prerequisites for adaptation to the conditions of open functioning of local self-government reflect the current trends in the development of public participation in the budget process and allow to increase the validity of decision-making in the management of municipal finances.

Keywords: local finance, strategic budget programming, program budget, participatory budgeting, municipalities, public participation, public control.

Актуальность исследования

В результате реализации программно-целевого подхода в области стратегического планирования на современном этапе появился новый инструмент — программный бюджет. Вместе с тем эффективное использование этого инструмента может быть обеспечено лишь на основе тесной взаимосвязи с другим программно-целевым инструментом — государственными и муниципальными программами. Это обуславливает интеграцию процессов программирования и бюджетирования и формирование на этой основе бюджетного программирования, что в свою очередь требует развития существующих теоретических подходов. В свою очередь наблюдается тенденция активного включения общественности в бюджетный процесс путём развития новых форм внебюджетного финансирования расходов местных бюджетов: государственно- и муниципально-частного партнёрства, самообложения граждан, проектов инициативного бюджетирования.

В рамках статьи внимание будет уделено раскрытию теоретических аспектов стратегического бюджетного программирования муниципальных образований,

поскольку на уровне местного самоуправления существуют возможности более тесного взаимодействия между органами власти и населения. Соответственно, помимо традиционных возможно использование инициативных инструментов, что выступает одной из ключевых особенностей стратегического бюджетного программирования муниципальных образований.

Понятие «стратегическое бюджетное программирование муниципальных образований»

Исследование научной литературы позволило установить, что в настоящее время существуют следующие теоретические подходы к бюджетному программированию: бюджетный, финансовый, программный, регулятивный, методологический, стратегический.

В соответствии с бюджетным подходом содержание бюджетного программирования сводится к программному бюджетированию: «суть бюджетного программирования заключается в разработке уровневой структуры бюджета на основе формулируемых миссий государства» [1].

По нашему мнению, бюджетное программирование реализуется не только путём формирования программной структуры бюджета, поскольку лишь её использование без других программно-целевых инструментов не приведёт к каким-либо значимым положительным результатам.

Финансовый подход рассматривает бюджетное программирование как распределение бюджетных средств по программам: «бюджетное программирование (budget programming) — распределение программных расходов» [10]. Однако, на наш взгляд, в таком случае значительно сужается содержание бюджетного программирования, поскольку отсутствует процесс разработки и реализации государственных и муниципальных программ как ключевая предпосылка распределения бюджетных средств по программам.

Программный подход в отличие от двух предыдущих, напротив, включает в содержание бюджетного программирования лишь процесс программирования: «бюджетное программирование — разработка, применение и реализация программно-целевого подхода путем формирования муниципальной целевой бюджетной программы» [6]. С одной стороны, упускается процесс реализации программ, что противоречит законодательству о стратегическом планировании, с другой стороны, финансовое обеспечение разработки и реализации государственных и муниципальных программ обеспечивается путём функционирования программного бюджета, что обуславливает необходимость включения бюджетирования в состав бюджетного программирования.

Стратегический подход указывает на стратегическую ориентацию бюджетного программирования: «бюджетное программирование как неотъемлемый элемент бюджетного стратегирования» [7]. Однако до формирования системы стратегического планирования обеспечивалась разработка и реализация целевых программ, которые финансировались из бюджета. Соответственно, бюджетное программирование само по себе не предполагает стратегически ориентированный характер. Между тем в условия формирования системы стратегического планирования бюджетное программирование направлено на достижение стратегических целей и задач публично-правовых образований.

Более обоснованным нам представляется регулятивный подход к бюджетному программированию: «финансовое программирование — система финансового регулирования экономики на основе разработки и реализации комплекса общехозяйственных программ, представляющих предпочтительный вариант социально-экономического развития страны» [9]. Бюджетное программирование выступает формой финансового и бюджетного регулирования социальных и экономических процессов. Однако наряду с программами в качестве инструментов бюджетного программирования выступают программные бюджеты.

Методологический подход рассматривает бюджетное программирование в контексте использования программно-целевого подхода в бюджетном процессе: «финансовое программирование — применение

программно-целевого метода при составлении государственного бюджета, смет расходов и доходов других звеньев финансовой системы» [8]. Однако, как нами было ранее рассмотрено, бюджетное программирование является более широкой категорией, включающей процессы программирования и бюджетирования. Поэтому более точным представляется понимание бюджетного программирования как использование программно-целевого подхода к бюджетному регулированию социально-экономических процессов в целом.

Однако, на наш взгляд, существуют следующие проблемы понятийно-категориального аппарата в области бюджетного программирования: отсутствует интегральный подход; не обеспечена взаимосвязь процессов программирования, бюджетирования и их оценки; не разделены процессы на инициативные и административные.

Муниципальные образования как социально-экономические системы обладают свойством неоднородности, что ведёт «к невозможности использования единых приемов и методов управления». А это, в свою очередь, обуславливает необходимость учёта особенностей конкретных муниципальных образований [4].

На основе обобщения и анализа теоретических подходов к бюджетному программированию автором раскрыто содержание бюджетного программирования муниципальных образований как подсистемы бюджетного регулирования социально-экономических процессов на уровне муниципальных образований, охватывающей целенаправленную деятельность субъектов стратегического планирования и бюджетного процесса по инициативному и административному программированию, бюджетированию и их оценке (цикл) на основе использования информации, связывающей финансирование конкурирующих муниципальных программ с общественно значимыми стратегическими результатами социально-экономического развития.

Принципы стратегического бюджетного программирования муниципальных образований

Эффективное функционирование бюджетного программирования муниципальных образований требует вырабатки соответствующих принципов.

Исследование принципов бюджетной системы, программного бюджетирования, стратегического планирования не позволяют решить следующие проблемы:

- местное сообщество не вовлечено в процессы бюджетного программирования;
- не учитывается влияние на бизнес-сообщество;
- не согласованы краткосрочные и долгосрочные результаты;
- источники внебюджетного финансирования не встроены в систему программного бюджетирования;
- отсутствует квазиконкуренция муниципальных программ за привлечение финансовых ресурсов;
- оценка не проводится на всех этапах программного цикла.

В связи с этим автором дополнены принципы бюджетного программирования муниципальных образований:

- вовлеченность местного сообщества как включение в процесс бюджетного программирования всех заинтересованных сторон;
- учёт влияния на бизнес-сообщество как обязательное проведение оценки регулирующего воздействия и публичных консультаций;
- согласованность результатов как ориентация на получение взаимосвязанных краткосрочных и долгосрочных результатов социально-экономического развития;
- встроенность внебюджетного финансирования как использование специфических источников местного самофинансирования: средства самообложения граждан, инициативное бюджетирование, муниципально-частное партнерство;
- квазиконкуренция муниципальных программ как установление конкурентных отношений между исполнителями по поводу муниципальных программ;
- цикличность оценки, предполагающая проведение оценки на всех этапах программного цикла.

Предпосылки адаптации бюджетного программирования муниципальных образований

Между тем успешная реализация бюджетного программирования муниципальных образований требует не только закрепления соответствующих принципов, но и наличия исходных предпосылок.

М.М. Ищенко и И.М. Степнов понимают под адаптацией «способность целенаправленно приспособливаться к изменяющимся условиям внешней среды, осуществлять эффективные и адекватные среде изменения внутри предприятия как системы с минимальными затратами» [3].

С.В. Дорошенко выделяет в адаптологии как обширной области знаний направление адаптации территориальных систем, в состав которой включена адаптация региональной социально-экономической системы — «процесс возникновения и развития уникальной совокупности свойств, обусловленной включением региона в систему средовых взаимодействий и направленной на погашение средового воздействия» [2].

Д.Ю. Ноженко определяет адаптацию государственных программ субъекта федерации как «процесс встраивания нового инструмента в систему стратегического планирования, обусловленный институциональными предпосылками, макроэкономическими факторами и особенностями субъекта, и направленный на достижение приоритетных целей и задач регионального развития и обеспечение результативности использования вовлеченных ресурсов» [5].

Соответственно можно выделить и адаптацию бюджетного программирования муниципальных образований, под которой понимается процесс внедрения бюджетного программирования в систему стратегического планирования муниципальных образований, обусловленный институциональным регулированием, макроэкономическими факторами и особенностями функционирования конкретных муниципальных образований, и направленный на достижение стратегических целей

и задач социально-экономического развития муниципальных образований.

В настоящее время существуют следующие проблемы адаптации бюджетного программирования муниципальных образований: не сформированы ценности современного муниципального управления; не создана система стратегического планирования в большинстве муниципальных образований; не разработан инструментарий квазиконкурентного финансирования программ; не сформирована система критериев и показателей бюджетного программирования; не институционализированы новые инструменты управления; отсутствует нормативно-правовое регулирование защиты и развития квазиконкуренции программ; недостаточная ответственность исполнителей муниципальных программ.

В связи с этим автором определены предпосылки адаптации бюджетного программирования муниципальных образований: формирование ценностей современного муниципального управления, включающего ценности традиционной бюрократии, нового государственного управления и нового общественного руководства; создание системы стратегического планирования включает принятие стратегических документов и разработка всех необходимых механизмов; формирование методического инструментария конкурентного финансирования программ; институционализация новых инициативных и конкурентных инструментов управления; развитие нормативно-правового регулирования квазиконкуренции программ; усиление ответственности исполнителей программ за нарушение действующего законодательства.

Заключение

С социально-экономической точки зрения общественное участие позволяет обеспечить определение социально значимых целей и более эффективное использование финансовых ресурсов местных бюджетов с учётом привлечения внебюджетных средств. С политической точки зрения повышается легитимность действий правительства, а также общественное доверие к нему со стороны общественности. А самое главное, что обеспечивается заинтересованность гражданского сообщества в достижении положительных преобразований в области социально-экономического развития Федерации, регионов и муниципальных образований, и, как результат, активизация ресурсов общественности: внебюджетных средств, знаний, информации, вовлекаемых для решения проблем территорий.

Таким образом, стратегическое бюджетное программирование муниципальных образований должно быть основано, во-первых, на включении всего спектра административных, конкурентных и инициативных инструментов; во-вторых, на учёте принципов и предпосылок адаптации бюджетного программирования. Учёт рассмотренных теоретических аспектов стратегического бюджетного программирования муниципальных образований позволяет повысить эффективность его функционирования в контексте формирования системы стратегического планирования на уровне местного самоуправления в условиях расширения участия общественности в этой сфере.

Библиографический список:

1. Доманицкий А.А. Бюджетное планирование в управлении пространственным развитием России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Санкт-Петербург, 2015. — 21 с.
2. Дорошенко С.В. Стратегическая адаптация региональной социально-экономической системы к инновационному типу развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. — Екатеринбург, 2010. — 41 с.
3. Ищенко М.М., Степнов И.М. Инновационный фактор обеспечения устойчивого развития экономических систем // Научные труды Вольного экономического общества России. 2006. Т. 74. С. 125–134.
4. Ищенко М.М., Степнов И.М. Региональное управление неоднородными социально-экономическими системами. — М.: Экономика, 2011. — 186 с.
5. Ноженко Д.Ю. Модель адаптации государственных программ субъекта федерации в динамично меняющихся условиях: дис. ... канд. экон. наук. — Екатеринбург, 2016. — 270 с.
6. Пилюгина Н.Ю. Обликовый синтез механизма специализированного бюджетного программирования // Вестник СибГАУ. 2006. № 6. С. 209–215.
7. Приходченко О.С. Зарубежный опыт бюджетного программирования / Будущее науки-2015: Сборник научных статей 3-й Международной молодежной научной конференции, в 2-х томах. Том 1 / Ответственный редактор А.А. Горохов. Курск: Юго-Зап. гос. ун-т., ЗАО «Университетская книга», 2015. С. 214–218.
8. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. Авторы; Под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 1168 с.
9. Энциклопедия рынка: Термины, эквиваленты, дефиниции, регистры Т. 2: Биржи. Финансовая отчетность / Рос. о-во содействия бизнесу; Редкол.: Б.Г. Дякин и др. — М.: РОСБИ, 1995. — 683 с.
10. Allen R., Tommasi D. Managing Public Expenditure: A Reference Book for Transition Countries. — Paris: OECD Publishing, 2001. — 500 p.



АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

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

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

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

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

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»;
по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»;
по каталогу МАП «Почта России»

реклама

Формирование и развитие современной финансовой инфраструктуры

Ю.М. Чеботарь,

к. э. н., доцент

Аннотация: в статье исследуются понятийный аппарат, составные элементы и функции современной финансовой инфраструктуры. Особое внимание автор уделяет рассмотрению текущего состояния и перспектив развития периферийной финансовой инфраструктуры. Раскрываются преимущества и тренды альтернативных платежных систем и систем удаленного банковского обслуживания.

Ключевые слова: финансовая инфраструктура, система, элементы, периферийная финансовая структура, платежная система, банковские услуги, удаленное банковское обслуживание.

The formation and development of a modern financial infrastructure technology

Yu.M. Chebotar,

PhD, Associate Professor

Abstract: the article explores the conceptual apparatus, composite elements and functions of modern financial infrastructure. The author pays special attention to the review of the current state and prospects of development of peripheral financial infrastructure. Reveals the advantages and trends of alternative payment systems and systems of remote banking service.

Keywords: financial infrastructure, system, peripheral elements financial structure, payment system, banking services, remote banking.

В связи с нарастающими темпами глобализации и интеграции, особое значение приобретает исследование национальной финансовой инфраструктуры, базового элемента финансовой системы. Ее формирование и развитие — важная предпосылка ускоренного экономического роста России. Финансовая инфраструктура обеспечивает потребности государства, бизнеса и домохозяйств, одновременно принимая издержки и риски в процессе интеграции национальной экономики и, как следствие, способствуя формированию благоприятного инвестиционного климата.

Для дальнейшего описания особенности финансовых инфраструктур обратимся к общему определению данного термина. Инфраструктура (от лат. *infra* — ниже, под и *structura* — строение, расположение) — термин, появившийся в экономической литературе в конце 40-х гг. XX в. для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство (строительство шоссейных дорог, каналов, портов, мостов аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, связь, водоснабжение и канализация, общее и профессиональное образование, расходы на науку, здравоохранение и т.п.).

Также в некоторых источниках выделяют понятие «рыночная инфраструктура — совокупность предприятий, учреждений, организаций, которые обеспечивают

стабильное развитие и функционирование рыночного механизма регулирования экономики, непрерывное движение товаров, услуг и разных ценностей в разных сферах общественного воспроизводства».

Помимо общего понятия «инфраструктура» в финансовом энциклопедическом словаре существуют понятия «инфраструктура аудиторского рынка», «инфраструктура рынка ценных бумаг» и «инфраструктура экономики», под которыми понимаются как совокупность организаций, так и виды деятельности в указанных секторах экономики [1, с. 376].

В целом под финансовой инфраструктурой следует понимать совокупность институтов, обеспечивающих движение финансовых потоков между государствами, частными структурами и домохозяйствами, конечная макроэкономическая цель которых — финансовое обеспечение экономики в целом.

Необходимо отметить, что, по мнению Зви Боди и Роберта Мертона, финансовая инфраструктура включает в себя:

- процедуры бухгалтерского учета и судопроизводства;
- расчетно-клиринговые организации, содействующие торговле финансовыми инструментами;
- регулирующие органы, надзирающие за взаимоотношениями участников финансовой системы [2, с. 56].

Малиновская О.В. и Скобелева И.П. считают, что в финансовую инфраструктуру входят: торговые системы; расчетно-клиринговые и депозитарные организации; органы, которые регулируют и контролируют взаимоотношения участников финансовой системы; рейтинговые агентства, определяющие инвестиционную привлекательность того или иного эмитента [3, с. 76].

Интересным видится представление Чернецова С.А. финансовой системы в институциональной форме — как инфраструктуры различных финансовых институтов, осуществляющих финансовые операции и одновременно являющихся субъектами и объектами управления финансами [4, с. 208].

Приведенные определения финансовой инфраструктуры достаточно полно отражают широту представлений о ней и подтверждают целесообразность уточнения, а также значимость дальнейшего изучения данной сферы.

Можно выделить следующие наиболее значимые функции современной финансовой инфраструктуры:

- аккумуляция финансовых ресурсов;
- обеспечение финансовой безопасности в условиях усиления конкурентной борьбы на глобальном рынке;
- сервисная;
- формирование интеллектуальных и информационных ресурсов для финансовой инфраструктуры.

Если первые три функции не требуют специальных комментариев, то четвертая нуждается в пояснениях ввиду ее определенной латентности, так как она реализуется в процессе подготовки профессиональных кадров для различных рынков (финансового, страхового, фондового и др.) и повышения финансовой грамотности населения.

Несмотря на высокий уровень высшего образования среди экономически активного населения, по мнению Я. Кузьмина, из 300 тыс. выпускаемых экономистов и менеджеров в год около 250-270 тыс. не владеют даже базовыми принципами работы с экономической информацией. При этом на обучение одного студента в России приходится 2 тыс. долл. в год (в 5-7 раз меньше, чем в Европе), а в целом высшее образование получает 0,7% ВВП — вдвое меньше, чем в среднем по развитым странам. Разнообразные элементы финансовой инфраструктуры государственного сектора (Минфин, ЦБ РФ, ФСФР, внебюджетные фонды), а также коммерческого сектора (банки, инвестиционные, страховые и другие организации) одинаково нуждаются в квалифицированных кадровых ресурсах, обеспечивающих как нематериальные (бренды, ноу-хау, профессиональные компетенции), так и финансовые ресурсы [5].

Подводя итог и основываясь на определениях финансовой инфраструктуры, которые дали специалисты, занимающиеся исследованием данной темы, формулируем следующее определение периферийной финансовой инфраструктуры.

Периферийная финансовая инфраструктура — это совокупность квазистабильных подсистем, организующих перемещение финансовых ресурсов через

стационарные и мобильные элементы, такие как банкоматы, POS-терминалы, платежные терминалы и мобильные средства связи.

Развитие периферийной финансовой инфраструктуры в России можно разделить на пять этапов:

- начальный этап (нач. 1990-х–1995 гг.), когда оптимизация банковских бизнес-процессов сводилась к использованию компьютеров для проведения расчетных операций. Нормативной основой, регулирующей электронные банковские операции, стал Федеральный закон от 20.12.1995 № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации». Он стал базовым в регулировании и в вопросах обработки потока информации и персональных данных в сети;
- этап становления (1995 г. — нач. 2000-х гг.) — в этот период банки начинают более широко внедрять электронные расчеты и использование компьютерной техники в повседневной работе; начинаются разработки по созданию собственных систем обработки данных. В 2000 г. интернет-обслуживание предоставлялось только 96 кредитным организациям, это всего 57% от общего числа банков, из них 78% — в Москве;
- этап активного развития (2000 — 2004 гг.) — начинается активное внедрение автоматизации в банковские бизнес-процессы. Принимаются законы, касающиеся информационных технологий и дистанционного банковского обслуживания (далее ДБО), такие как Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;
- этап бума (2005 г. — по настоящее время) — он характеризуется увеличением количества пользователей, которые совершают свои финансовые операции без визита в банк, а только через удаленные каналы доступа, такие как POS-терминалы, банкоматы, компьютеры, телефоны. Все эти средства на данный момент входят в группу периферийных финансовых инструментов.

Самым молодым периферийным финансовым инструментом, сформировавшимся в последние 5 лет, являются смартфоны, посредством которых возможно совершение финансовых операций. На начало 2012 г. более 90% кредитных организаций предоставляют клиентам возможность дистанционного доступа к своим счетам для осуществления платежей. При этом по сравнению с предыдущим отчетным периодом количество счетов клиентов с дистанционным доступом через сеть Интернет и с использованием мобильных телефонов увеличилось в 1,9 раза и в 2,2 раза, соответственно. В российской практике к положительным тенденциям данного сегмента рынка можно отнести объединение кредитных организаций в целях создания единого инновационного платежного сервиса, который позволяет пользователю с любого персонального компьютера, мобильного телефона, iPhone, iPad или устройства на платформе Android круглосуточно управлять своим банковским счетом, быстро оплачивать различные товары и услуги, переводить денежные средства, совершать платежи [6].

Так, возникает альтернативная система по осуществлению платежей населением. По мере ее развития оказалось, что новая система носит универсальный характер, благодаря которому розничные агенты по приему платежей могут обрабатывать запросы не только по оплате интернета и услуг операторов сотовой связи. В результате усилившейся конкуренции на рынке розничных платежных услуг потребовалась серьезная трансформация банковских платежных систем.

Основным направлением такой трансформации стало осуществление возможности доступа клиентам банков к осуществлению платежей в режиме прямого доступа, то есть 24x7x365 (24 часа, 7 дней в неделю, 365 дней в году). Данную задачу удалось решить как за счет повышения количества точек, предоставляющих возможность осуществления автоматизированных банковских операций, так и благодаря активному внедрению программ, позволяющих осуществлять дистанционное банковское обслуживание. Такими точками могут являться банкоматы, платежные терминалы и филиалы самообслуживания. Это позволит повысить доступность банковских платежных услуг для населения.

Наиболее распространенное автоматическое устройство, используемое российскими банками для предоставления удаленного доступа к банковским услугам, по-прежнему остаются банкоматы.

Банкомат (automated teller machine, А.Т.М.) — программно-технический комплекс, предназначенный для автоматизированного приема и выдачи наличных денежных средств, как с использованием банковских карт, так и без, а также выполнения других операций, в том числе оплаты товаров и услуг, составления документов, подтверждающих соответствующие операции без присутствия банковского персонала. В основном клиенты пользуются банкоматами для получения наличных денежных средств со своего счета. Но также с его помощью можно осуществить перевод средств с карты на карту, клиенту другого банка и зачислить денежные средства по номеру счета. Применение банкоматов позволяет банкам снижать издержки на содержание персонала, а также экономить средства на аренде помещения. Главным преимуществом банкомата перед кассовым работником является возможность круглосуточной работы и исключение ошибок, вызванных человеческим фактором. Именно поэтому банкоматы устанавливаются в наиболее людных местах, чаще всего проход в которые открыт 24 часа, 7 дней в неделю, — в аэропортах, станциях метро, вокзалах, автозаправках и на оживленных улицах.

По данным Банка России число банкоматов и платежных терминалов в России выросло с 2009 г. в 3 раза. В начале 2009 г. в стране работало 79,4 тыс. банкоматов и терминалов, к январю 2014 г. их количество составило 237,4 тыс. шт. Из них банкоматов — 188,8 тыс., платежных терминалов — 48,6 тыс. шт. [7, с. 56-57].

Одной из главных проблем использования банкоматов в России является тот факт, что большинство пользователей предпочитают только снимать наличные денежные средства. Причиной этого можно назвать

неудобный интерфейс у большинства банкоматов, трудодоступность и низкий уровень возможности идентифицировать банкомат на местности, иногда даже при наличии точного адреса. Большинство из установленных на данный момент в России банкоматов имеют устаревший интерфейс и требуют большего времени на совершение одной операции, поэтому нуждаются в модернизации или замене.

Физическое приближение банковских услуг к клиенту предполагает не только увеличение сети банкоматов, но и платежных терминалов. С помощью таких терминалов осуществляются безналичные денежные расчеты в автоматическом режиме, без участия уполномоченного лица индивидуального предпринимателя или организации, осуществляющей денежный расчет. Другими словами, терминал может осуществлять платежи в пользу платежного агента без его личного участия. На 1 апреля 2013 г. число таких терминалов приблизилось к 567 тыс. единиц, это почти в 2,5 раза больше общего числа банкоматов. Оборот платежей через банковские платежные терминалы составил 180 млрд руб. в 2013 г., что на 16% выше, чем годом ранее. К концу 2018 г. ожидается увеличение доходов этого рынка примерно до 260 млрд руб. [8]. По внешнему виду платежный терминал напоминает банкомат, но отличие заключается в том, что с его помощью можно только оплатить услуги и внести наличные. Платежный терминал оснащен сенсорным дисплеем, с помощью которого клиент вводит нужную информацию, и купюроприемником с защитой от установки на него средств считывания информации.

К примеру, подобные терминалы российского производства с иностранными комплектующими обходятся банку примерно в 200-300 тыс. руб. (средний срок окупаемости такого терминала от 6 до 12 месяцев). Для сравнения банкомат иностранного производства с функцией «Cash-in» обходится банку в среднем от 800 тыс. руб. до 1,5 млн руб. Столь значительная разница в цене, а также простота обслуживания и установки привели к резкому увеличению количества платежных терминалов в Москве [9, с. 6].

Также бурное развитие этого рынка можно объяснить тем, что данный вид бизнеса для клиента предоставляет возможность быстро и без очередей оплачивать свои счета ЖКХ, оплачивать интернет и сотовую связь, и другие платежи.

Свое развитие рынок платежных терминалов начал в 2000-х гг. и фактически на тот момент был упущен банками из-за навалившегося груза проблем после кризиса 1998 г. Другая причина — ограниченный список интернет и телефонных провайдеров, в пользу которых банки могли принимать платежи. Плюс данные микроплатежи были не столь выгодны банкам с точки зрения издержек, что обуславливало высокие комиссии за данные переводы. Активный выход банков на рынки терминалов начался в 2009 г., когда очевидной стала высокая потребность пользователей в оплате счетов. Также был принят закон, существенно расширивший спектр платежей, проводимых через терминалы. Однако регионы не так

сильно опутаны сетью платежных терминалов в отличие от крупных мегаполисов, таких как Москва и Санкт-Петербург. Занять региональную нишу в данный момент стремится ОАО «Сбербанк», он уже в данный момент является лидером по числу региональных отделений.

На данный момент у банков есть преимущества с законодательной точки зрения, согласно Федеральному закону от 03.06.2009 №103-ФЗ «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» с 1 апреля 2010 г. небанковским платежным агентам запрещено использовать платежные терминалы без контрольно-кассовой техники, стоявшей на учете в налоговом органе. Также они должны производить уплату НДС с комиссии, взимаемой за проведение операций. Благодаря преимуществам, которые дает данный закон, у банков есть реальный шанс побороться за рынок моментальных платежей в регионах. Даже не взимая комиссию с клиента, банк имеет возможность заработать на каждом платеже 1,7%, которые будет выплачивать получатель платежа.

Другим способом легкого выхода банков на рынок микро-платежей может стать принятие уже имеющихся терминалов на свой баланс. При этом предприниматель, который готов потратить на переоборудование своего терминала 20-25 тыс. руб., обращается в банк и с его помощью переходит на банковский процессинг, тем самым освобождая себя от необходимости покупать фискальное оборудование, так как на банковские терминалы требования к его установке не распространяются.

В Европе бизнес по осуществлению моментальных платежей у операторов связи зародился несколько раньше, чем в России, здесь он называется «Тор-ур», а операции по оплате счетов за различные виды услуг — «bill-payments». В отличие от России население европейских стран активно пользуется возможностью осуществлять безналичные платежи в супермаркетах, АЗС, магазинах бытовой техники и сети платежных терминалов. Здесь конкуренция между различными платежными системами сводится главным образом к усовершенствованию интерфейса имеющегося оборудования и совершенствованию технологий, позволяющих получить пользователю максимальное удобство при совершении операций. Сбор платежей от абонентов происходит посредством пополнения лицевого счета в офисе продаж, через терминалы самообслуживания, в торговых сетях и с помощью карт экспресс-оплаты. Современной тенденцией развития рынка платежных услуг является увеличение объемов принимаемых платежей через терминалы при одновременном сокращении продаж карт экспресс-оплаты.

В целях повышения доступности и комфорта пользования абонентов на рынке платежных услуг необходимо создание специального механизма, который бы осуществлялся надзорными органами и подлежал контролю со стороны населения.

Впервые банки начали применять систему удаленного обслуживания у себя в офисах. К примеру, такие системы, работающие после закрытия банка, начали появляться вначале 1980-х гг. и получили широкое

распространение в Соединенных Штатах и странах Западной Европы. К таким банкам можно отнести системы банков Huntington Bank, Washington Mutual, или Bank of Cyprus. Особенностью филиалов данных банков являлось то, что они могли функционировать 24 часа в день, 7 дней в неделю, а также то, что операции, осуществляемые в данных отделениях, проходили без физического участия специалиста банка, а только с использованием автоматизированных устройств связи. С помощью имеющихся в арсенале банка автоматизированных технологических средств, могут быть проведены следующие операции:

- перевод средств между счетами клиента;
- операции с чеками;
- операции в виде выписок, минивыписок и т. п.;
- обслуживание карт локальных и международных платежных систем;
- заказ чековых книжек;
- прием монет для зачисления на счет клиента;
- оплата коммунальных услуг;
- выдача и прием на депозит наличных денежных средств;
- выдача различных документов о состоянии счета и проведенных операциях;
- обслуживание карт локальных и международных платежных систем;
- обновление информации в сберегательных книжках;
- выдача и размен наличных денег.

Также в банках самообслуживания устанавливается аппаратура для экстренной связи с сотрудником банка. Чаще всего это телефонный аппарат, снимая трубку которого, клиент может сразу дозвониться в банк, не набирая номера телефона.

Операционные расходы на обслуживание такого отделения сокращаются примерно на 60-70% по сравнению с обычным. В данном случае банк экономит на аренде помещения, так как такой мини-офис занимает в 3-4 раза меньшую площадь по сравнению с традиционным, а также экономит на издержках, связанных с численностью персонала, который, как правило, составляет от 7 до 15 человек. Подобные отделения обходятся всего одним консультантом, который поможет решить вопросы клиентов, возникающие в процессе пользования банковским оборудованием. В России офисы подобного типа начал внедрять ОАО «Сбербанк».

Развитие удаленных каналов доступа позволила банкам расширить спектр оказываемых услуг, централизуя их в одном месте.

Вторым этапом трансформации банковских платежных систем во всем мире стало внедрение дистанционного банковского обслуживания на основе сетевых технологий. Благодаря этим нововведениям клиентам больше не требуется посещение офиса банка, так как большинство операций он может произвести дома с использованием компьютера или мобильного телефона.

В последнее время применяются следующие системы дистанционного банковского обслуживания: РС-банкинг, Internet-банкинг, sms-банкинг, Mobile-банкинг, Phone-банкинг. При этом принципиально различаются

между собой системы обслуживания, работающие в режиме «Online» и «Offline».

Работа «Online»-систем строится в режиме реального времени, как правило, они не требуют участия работников в процессе обслуживания клиентов, которые сами в тональном режиме своего телефона набирают нужные команды и совершают операции, либо получают нужную им информацию. «Offline»-системы работают с условием временного разрыва, когда существует задержка между запросом клиента и его исполнением. Такие системы могут быть автоматизированы как частично, так и полностью.

Internet-банкинг является системой для работы в режиме «Online». Для входа нужен компьютер, работающий на любой операционной системе с браузером. С его помощью клиент вводит логин и пароль для входа в личный кабинет. Некоторые банки для обеспечения дополнительной безопасности используют одноразовые коды для подтверждения входа в личный кабинет, которые приходят клиенту на его собственный телефон.

PC-банкинг является средством для работы в «Offline». Он предполагает работу с документами, бухгалтерией, подпись документов и просмотр выписок, которые не требуют соединения с интернетом. PC-банкинг чаще всего пользуются юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие счета в банке.

SMS-банкинг — услуга, позволяющая клиенту вести контроль за своими расходами в режиме реального времени. На телефон абонента после каждой совершённой операции приходит SMS-сообщение с суммой транзакции и оставшимся балансом по счету.

Phone-банкинг реализует концепцию интерактивного голосового общения со специалистом банка (IVR). Он позволяет клиенту, пользуясь подсказками компьютера, получить информацию обо всех банковских продуктах и своих счетах; здесь в любой момент есть возможность переключиться на оператора и продолжить работу по своему вопросу со специалистом. Распространение данных услуг началось менее 30 лет назад. Также к преимуществам ДБО принято относить удобство использования его клиентом, независимо от его географического положения. В любой точке планеты, при наличии телефонной линии или доступа к интернету, клиент может воспользоваться своими счетами и совершить нужные операции.

Mobile-банкинг воплощает концепцию «Банк на ладони». Клиент всегда в режиме реального времени имеет доступ ко всем своим счетам и депозитам, открытым в банке, с помощью своего телефона или планшета, подключенного к сети Интернет. Среди пользователей данный вид финансовой инфраструктуры развит менее всего.

Рассматривая развитие дистанционного банковского обслуживания, стоит подчеркнуть роль Call-центров (контакт-центров). Впервые Call-центры появились в конце 1960-х гг. в США. Они обеспечивают примерно 70-75% контактов между пользователями и бизнесом. Активное внедрение получили две формы контакт-центров:

собственные контакт-центры на предприятиях и специальные контакт-центры, обслуживающие предприятия на принципах аутсорсинга. Основными операциями, проводимыми контакт-центрами, являются информационная поддержка по деятельности банка, продажи банковских услуг и продуктов, операции с картами, маркетинговые исследования, подписи договоров, обработка факсимильных и электронных сообщений, рекламные компании, уведомления клиентов и прием заявок на кредитные продукты.

Подводя итог исследования периферийных финансовых инфраструктур, можно сделать вывод о том, что дистанционное банковское обслуживание, а также развитие сети быстрого приема платежей на данном этапе переживают активный рост. Число пользователей ДБО в мире в 2010 г. достигло примерно 300 млн человек. В 2014 г. эта цифра удвоилась. Статистика подтверждает активный рост данного рынка. Российский рынок ДБО растет крайне неравномерно. В основном рост происходит за счет крупных городов, таких как Москва и Санкт-Петербург. Также это связано с высоким уровнем расходов, связанных с применением подобных инноваций и серьезных законодательных барьеров. Поэтому скорость внедрения новых информационно-технологических решений, которые предоставляют качественно новый платежный сервис, не так высока, как хотелось бы потребителям. Тем не менее, динамика развития ДБО в России имеет положительный тренд [10].

Главным результатом активного внедрения ДБО является существенное повышение качества обслуживания клиентов. Однако этот процесс влечет и более серьезные изменения в современном банкинге. Так, одним из важнейших следствий распространения ДБО является необходимость совершенствования корпоративного управления в кредитных организациях, напрямую связанного с интенсивным внедрением новых технологий банковского обслуживания клиентов. В частности, речь идет о внедрении в практику управления и контроля банковской деятельности рискоориентированного и процессного подходов, а также о принципиальном пересмотре самой парадигмы управления деятельностью кредитных организаций и контроля над ее осуществлением.


Библиографический список:

1. Грязнова А.М. Финансы и статистика: финансово-энциклопедический словарь. — М.: 2012. — С. 376.
2. Боди. З., Мергтон Р. Финансы и финансовая система: учебник. — М.: Вильямс, 2007. — С. 56.
3. Малиновская О.В., Скобелева И.П., Боровкина А.В. Финансы: учебник. — М.: Инфа-М, 2012. — С. 76.
4. Чернецов С.А. Финансы, денежное обращение и кредит: учебное пособие. — М.: Магистр, 2008. — С. 208.
5. Интервью с Я. Кузьминовым // Сейчас только мертвый не готовит экономистов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.hse.ru/new/3051662.html> (09.04.2015 г.).

6. Обзор рынка розничных платежных услуг в РФ за 2012 г. // Информационно-аналитические материалы Банка России [Электронный ресурс]. — 2012. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/psystem/analytics/survey_2011.pdf (09.04.2015 г.).
7. Платежные и расчетные системы. Анализ и статистика // Центральный банк Российской Федерации. — 2014. — №42. — С. 56–57.
8. Платежные терминалы уступили рынок Интернету // Электронный журнал Lenta.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/06/03/nbpt/> (09.04.2015 г.).
9. Курабцева И. Рынок платежных терминалов. Перспективы развития // Vending Business. — 2013. — №5. — С. 6.
10. Дистанционное банковское обслуживание // Перспективы развития ДБО [Электронный ресурс]. — 2015. — Режим доступа: <http://www.bankdbo.ru/perspektivy> (09.04.2015г.).

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.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

реклама

Классификация взаимозависимых лиц в законодательстве России и мировых финансовых институтах¹

А.Е. Гончаренко,

Аспирант Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва,

Ю.В. Алешин

Аспирант Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Аннотация: объектом исследования настоящей статьи является классификация взаимозависимых лиц в законодательстве Российской Федерации и ведущих международных экономических организациях, таких как ОЭСР, ВТО и ВТамО. В статье детально рассматриваются критерии определения взаимозависимых лиц в налоговом и таможенном законодательстве Российской Федерации и в соответствующих документах ОЭСР, ВТО и ВТамО. Критерии взаимозависимости систематизированы по пяти предложенным авторами группам.

Ключевые слова: ОЭСР, ВТО, ВТамО, Модельная конвенция ОЭСР о налогах на доход и капитал, Соглашение по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 г., взаимозависимые лица.

Related parties classification at the Russian legislation and at the legislation an international financial institutions

A.E. Goncharenko,

Postgraduate of the Department of tax policy and customs regulation,
Financial University under the Government of the Russian Federation,

Yu.V. Aleshin,

Postgraduate of the Department of tax policy and customs regulation,
Financial University under the Government of the Russian Federation; LLC «Setra Lubricants»

Abstract: the object of research is the classification of the related parties at the Russian legislation and at the legislation of OECD, WTO and WCO. The article has an amplify standards of definition of related parties at tax and costume legislation of Russian Federation and at the related legislation of OECD, WTO and WCO. The definition standards of related parties were systemized by following five groups, which prepared by authors of that article.

Keywords: OECD, WTO, WCO, Model tax convention on income and on capital, Agreement on implementation of article VII of the general agreement on tariffs and trade 1994, related parties.

Рост объема мировой торговли является ключевым вопросом в части налогового и таможенного контроля для мировой общественности. За период с 1994 г. по 2016 г. объем экспортных сделок между странами-участниками Всемирного банка вырос с 4,9 трлн до 14,02 трлн долларов США [8].

Превалирующий объем сделок на мировом рынке совершается международными корпорациями. Примером

этому утверждению может служить статистика Всемирного банка, согласно которой до 90% импортируемых товаров в США происходит в рамках сделок между взаимозависимыми компаниями [3]. Ведущие международные торгово-экономические организации, такие как Всемирная торговая организация (далее — ВТО), Всемирная таможенная организация (далее — ВТамО), Организация экономического сотрудничества и развития

¹ Исследование проведено в рамках научно-исследовательской работы Финансового университета по теме «Совершенствование национальных правил за трансфертным ценообразованием». Научный руководитель Проекта - д.э.н., доцент Сидорова Е.Ю.

(далее — ОЭСР) уделяют существенное внимание в работе с международными корпорациями, представляющими собой взаимозависимых лиц.

В настоящее время ВТО и ВТамО в определении и классификации сторон сделок взаимозависимыми руководствуются нормативной базой, которая была заложена в Соглашении по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года (далее по тексту — Соглашение 1994 года) [5]. Соглашение 1994 года всецело посвящено вопросам, связанным с **определением наиболее точной таможенной стоимости товаров (далее по тексту — Стоимость), помещаемых под процедуру таможенного контроля.** Процедура определения таможенной стоимости товаров основана на детализации характеристик товаров и условий совершения сделок, которые оказывают влияние на формирование окончательной величины Стоимости. При определении величины Стоимости, особое внимание уделяется установлению возможности влияния сторон сделки непосредственно на Стоимость.

Вопросами двойного налогообложения мировая общественность начала активно заниматься в начале XX века. Под руководством Финансового Комитета Лиги наций в 1927 г. было разработано четыре проекта конвенций, на базе которых в дальнейшем была разработана существующая в настоящей редакции Модельная конвенция ОЭСР о налогах на доход и капитал (далее — Конвенция) [7]. Существующая редакция Конвенции была окончательно утверждена в 1977 г. [6]. Конвенция представляет собой сборник типовых рекомендаций и определений, служащих основой для составления международных налоговых соглашений об избежании двойного налогообложения. Конвенция включает в себя 31 статью, которые предусматривают определения и классификацию лиц, налогов, видов доходов и т.д. В их числе, а именно в статье 9 главы III Конвенции, предусмотрены определения **взаимозависимых лиц, а точнее ассоциированных предприятий** [10].

В отечественной практике первое определение взаимозависимых лиц в том толковании норм налогового и таможенного права, которые применяются сейчас, было законодательно закреплено с принятием Федерального закона от 6.05.1998 № 70-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках». Впервые было установлено определение **аффилированных лиц, которыми признавались как юридические, так и физические лица**, способные оказывать влияние друга на друга при осуществлении предпринимательской деятельности.

В настоящее время в налоговом и таможенном законодательстве Российской Федерации особое внимание также уделяется сторонам сделки, способным оказывать влияние на финансовый результат. С принятием Федерального закона от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» вводится отдельный раздел, посвященный налоговому

администрированию взаимозависимых лиц [1]. Согласно действующей редакции Налогового Кодекса Российской Федерации установлены 11 критериев для признания лиц взаимозависимыми, которыми также могут быть как юридические, так и физические лица [2].

В таможенном законодательстве условия признания сторон сделки взаимосвязанными лицами приведено в пункте 1 статьи 3 Соглашения между Правительством Российской Федерации, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза» (Далее по тексту — Соглашение об определении таможенной стоимости) [3]. Соглашение об определении таможенной стоимости было разработано на основе положений Соглашения 1994 года [4].

Нормы налогового и таможенного права, приведенные в Соглашении 1994 года и Конвенции, по своему содержанию представляют основополагающую редакцию. Предложенные формулировки в документации ОЭСР, ВТО, ВТамО содержат положения, представляющие собой основу для формулирования норм налогового и таможенного законодательства в рамках отдельно взятой юрисдикции. В соответствии с пунктом 3 Введения Конвенции страны-участники ОЭСР при заключении двухсторонних соглашений об избежании двойного налогообложения должны использовать настоящие определения по смыслу, с учетом существующих комментариев и уточнений [11].

С целью наиболее наглядного сопоставления критериев определения лиц взаимозависимыми предлагаем рассмотреть сопоставление определений взаимозависимости лиц в виде таблицы (Таблица 1), в которой вышеуказанные критерии условно распределены на шесть групп.

Как мы видим, существующие формулировки классификации взаимозависимых лиц согласно Конвенции не содержат числовые критерии о доле прямого или косвенного участия лиц в управлении, контроле или капитале юридического лица. Но именно такое содержание норм и отражает в сущности возможность оказывать влияние на процесс получения финансового результата одной стороной сделки на других участников.

В отечественном законодательстве в качестве субъекта налогообложения или применения норм таможенного законодательства однозначно определены как физические, так и юридические лица. С точки зрения гипотезы налогового и таможенного права однозначно определены условия, при которых стороны могут быть признаны взаимозависимыми. Положения налогового и таможенного законодательства указывают на одинаковые условия, при которых наступает взаимозависимость — должностное подчинение лица, наличие родственных связей, наличие контроля или участия в организации. Отличительной особенностью налогового законодательства от таможенного является определение степени влияния или участия одного лица на другое. В данном случае речь идет о величине доли участия, которая законодательно определена в процентном

Таблица 1

Классификация взаимозависимых лиц в налоговом и таможенном законодательстве РФ, ВТО, ВТАМО и ОЭСР

Группа взаимозависимых лиц	Взаимозависимые лица в НК РФ	Взаимозависимые лица в таможенном союзе РФ и стран СНГ	Взаимозависимые лица в ВТАМО	Взаимозависимые лица в ВТО	Взаимозависимые лица в ОЭСР
<p>Группа № 1 Наличие полномочий у лиц принимать управленческие и организационные решения в отношении организации</p>	<p>а) Организация и лицо (в том числе физическое лицо совместно с его взаимозависимыми лицами*), имеющие полномочия по назначению (избранию) единоличного исполнительного органа этой организации или по назначению (избранию) не менее 50% состава коллегияльного исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) этой организации;</p> <p>б) организации, единоличные исполнительные органы которых либо не менее 50% состава коллегияльного исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) которых назначены или избраны по решению одного и того же лица (физического лица совместно с его взаимозависимыми лицами*);</p> <p>в) организации, в которых более 50% состава коллегияльного исполнительного органа или совета директоров (наблюдательного совета) составляют одни и те же физические лица совместно с взаимозависимыми лицами*);</p> <p>г) Организация и лицо, осуществляющее полномочия ее единоличного исполнительного органа;</p> <p>д) организации, в которых полномочия единоличного исполнительного органа осуществляет одно и то же лицо.</p>	<p>а) Физические лица являются сотрудниками или директорами организации, принадлежащей одной из сторон</p> <p>б) Одно из лиц прямо или косвенно контролирует другое;</p> <p>в) Оба лица прямо или косвенно контролируются третьим лицом;</p> <p>г) Лица вместе прямо или косвенно контролируют третье лицо.</p>	<p>а) Стороны являются сотрудниками или директорами организации, принадлежащей одной из сторон;</p> <p>б) Одна из сторон прямо или косвенно контролирует другую сторону;</p> <p>в) Обе стороны прямо или косвенно контролируются третьим лицом;</p> <p>г) Вместе стороны прямо или косвенно контролируют третью сторону.</p>	<p>а) Юридическое лицо, зарегистрированное в одном Договаривающемся Государстве, при условии прямого или косвенного участия в управлении и контроле юридического лица, зарегистрированного в пределах юрисдикции другого Договаривающегося Государства;</p> <p>б) одни и те же физические лица прямо или косвенно участвуют в управлении и контроле предприятия одного Договаривающегося Государства и предприятия другого Договаривающегося Государства, и в любом из названных случаев между двумя лицами в их коммерческих или финансовых отношениях имеются или введены условия, отличающиеся от тех, которые имели бы место между независимыми лицами, тогда любая прибыль, которая могла бы быть зачислена одному из них, но не была зачислена из-за таких условий, может быть включена в прибыль этого лица и соответственно обложена налогом.</p>	

Группа взаимозависимых лиц	Взаимозависимые лица в НК РФ	Взаимозависимые лица в таможенном союзе РФ и стран СНГ	Взаимозависимые лица в ВТО	Взаимозависимые лица в ОЭСР
<p>Группа № 2 Участие лица прямо или косвенно в учреждении другого лица.</p>	<p>а) Организации в случае, если одна организация прямо и (или) косвенно участвует в другой организации и доля такого участия составляет более 25%;</p> <p>б) Физическое лицо и организация в случае, если такое физическое лицо прямо и (или) косвенно участвует в такой организации и доля такого участия составляет более 25%;</p> <p>в) Организации в случае, если одно и то же лицо прямо и (или) косвенно участвует в этих организациях и доля такого участия в каждой организации составляет более 25%;</p> <p>г) Организации и (или) физические лица в случае, если доля прямого участия каждого предыдущего лица в каждой последующей организации составляет более 50%.</p>	<p>Какое-либо лицо прямо или косвенно владеет, контролирует или является держателем 5% или более выпущенных в обращение голосующих акций обоих из них.</p>	<p>Какая-либо сторона прямо или косвенно владеет, контролирует или является держателем процентов или выпущенных в обращение акций, дающих право голоса для двоих из них.</p>	<p>а) Юридическое лицо, зарегистрированное в одном Договаривающемся Государстве, при условии прямого или косвенного участия в капитале юридического лица, зарегистрированного в пределах юрисдикции другого Договаривающегося Государства;</p> <p>б) Одни и те же физические лица прямо или косвенно участвуют в капитале предприятия одного Договаривающегося Государства и предприятия другого Договаривающегося Государства, и в любом из названных случаев между двумя лицами в их коммерческих или финансовых отношениях имеются или введены условия, отличающиеся от тех, которые имели бы место между независимыми лицами, тогда любая прибыль, которая могла бы быть зачислена одному из них, но не была зачислена из-за таких условий, может быть включена в прирбыль этого лица и соответственно обложена налогом.</p>
<p>Группа № 3 Наличие делового партнерства.</p>		<p>Стороны являются юридически признанными деловыми партнерами, то есть связаны договорными отношениями, действуют в целях извлечения прибыли и совместно несут расходы и убытки, связанные с осуществлением совместной деятельности.</p>	<p>Стороны являются юридически признанными деловыми партнерами.</p>	
<p>Группа № 4 Наличие признака подчиненности в соответствии с учредительными документами и трудовыми договорами организации</p>	<p>Физические лица в случае, если одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению.</p>	<p>Стороны являются работодателями и работниками.</p>		

Группа взаимозависимых лиц	Взаимозависимые лица в НК РФ	Взаимозависимые лица в таможенном союзе РФ и стран СНГ	Взаимозависимые лица в ВТАМО	Взаимозависимые лица в ВТО	Взаимозависимые лица в ОЭСР
<p>Группа № 6 Другое</p>	<p>а) Организации и (или) физические лица, являющиеся сторонами сделки, вправе самостоятельно признать себя для целей налогообложения взаимозависимыми лицами; б) Лица могут быть признаны взаимозависимыми судом.</p>			<p>Одна из сторон обладает исключительными правами или условиями, предоставляемыми другой стороной.</p>	

выражении. Также законодательно определена степень влияния на принятие решений, в частности законодательно закреплена величина численности состава коллегиального исполнительного органа или совета директоров со стороны одного лица. Вместе с тем однозначно можно сказать, что существующее содержание норм налогового и таможенного законодательства разработано с применением рекомендации ОЭСР и положений Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» (последняя редакция). [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116968/.
2. Пункт 2 статьи 105.1 Налогового Кодекса Российской Федерации http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/e1c15ca468d3184f0a0dd8eb16fc547472e31514/.
3. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 25.01.2008 (ред. от 23.04.2012) «Об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза». [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93059/d4cb3f80f43b13229573a8eb1c8d26baad22c5e0/.
4. Абзац 2 пункта 3 статьи 1 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза (Москва, 25 января 2008 г. (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/2567514/>.
5. Приложение 1А Соглашения по применению статьи VII Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2014/03/06/1332987019/08%20-%20%D1%82%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%B6.%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC.pdf>.
6. Ханова И.А. Налоговые соглашения России. // «Экономико-правовой бюллетень». № 9, сентябрь 2013 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/57624879/1/>.
7. Шепенко Р.А. История модельной конвенции ОЭСР о налогах на доход и капитал / Р.А. Шепенко // Российское право: образование, практика, наука — 2014. — № 1. — С. 33–36. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/istoriya-modelnoy-konventsii-oesr-o-naloga-na-dohod-i-kapital>.
8. «Global Economic monitor», The World Bank data. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://data.worldbank.org/data-catalog/global-economic-monitor>.
9. «Global Economic Prospects», A World Bank Group Flagship Report, June 2017. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/26800/9781464810244.pdf>.
10. «Model Tax Convention on Income and on Capital 2014» (Full Version). [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2015-full-version-9789264239081-en.htm>.
11. OECD Committee on Fiscal Affairs, Model Tax Convention on Income and on Capital. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.taxplanet.com/research/files/OECD-Model-2008.pdf>.



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

Финансирование инновационных малых организаций с высокими темпами роста: анализ национальной поддержки

Н.И. Морозко,

д. э. н., профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Аннотация: анализ и изучение современных источников финансирования деятельности инновационных организаций малого бизнеса необходимы для развития и повышения темпов роста. Рассмотрен опыт использования новых видов финансирования инновационных малых организаций в России: венчурное финансирование, секьюритизация кредитного портфеля малого бизнеса, проектное финансирование, краудфандинг, микрофинансирование и мезонинное финансирование. Осуществлено обобщение национальной поддержки новых видов финансирования инновационных малых организаций.

Ключевые слова: малые организации, венчурное финансирование, секьюритизация кредитного портфеля малого бизнеса, проектное финансирование, краудфандинг, микрофинансирование, мезонинное финансирование.

Financing of Innovative Small Organizations with High Peculiarities: Analysis of National Support

N.I. Morozko,

Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of Russian Federation

Abstract: analysis and study of modern sources of financing the activities of innovative small business organizations are necessary for the development and increase of growth rates. The experience of using new types of financing for innovative small organizations in Russia is considered: venture financing, securitization of the loan portfolio of small businesses, project financing, crowdfunding, microfinance and mezzanine financing. A synthesis of national support for new types of financing for innovative small organizations was carried out.

Keywords: small organizations, venture financing; securitization of the loan portfolio of small businesses, project financing, crowdfunding, microfinance, mezzanine financing.

Малое предпринимательство динамично развивается, создаёт высокотехнологичные рабочие места, развивает производство, внедряя современные технологии; способствует формированию конкурентной среды; увеличивает налоговую базу; а также активно участвует в программе по импортозамещению, которая начала реализовываться в России в 2014 г.

Сложный поиск оптимальных источников финансирования ввиду нежелания крупных банков, страховых компаний и других финансовых институтов иметь дело с малыми организациями и, как следствие, функционирование в условиях ограниченных финансовых ресурсов практически не позволяют малому предпринимательству развиваться и выходить за рамки основной деятельности, увеличивая долю рынка.

В таких условиях малым организациям необходимо проявлять гибкость в поисках путей развития, позволяющих сохранять положение на рынке и, несмотря на ограниченные возможности в вопросе привлечения ресурсов, увеличивать масштабы, модернизировать производство и увеличивать мощности.

В настоящее время, согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» [1], к организациям малого бизнеса относятся хозяйственные общества, партнёрства, производственные и потребительские объединения, фермерские хозяйства, а также индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в соответствии с законом. В рамках закона и постановления Правительства от 04.04.2016 № 265 приведены критерии соответствия размеров предприятия одной из указанных форм. Малые организации должны иметь численность работников от 16, но не более 100 человек. Максимальный годовой размер дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, включает поступления от продажи товаров или услуг без учёта НДС и не может превышать 800 млн рублей [3]. Эти критерии почти в два раза выше по сравнению с действующими индикаторами до 2014 г. и дают ряд преимуществ для развития бизнеса, таких как возможность приобретения современного оборудования, использование новых технологий.

Количество малых и средних организаций неизменно растёт в сферах деятельности, не требующих больших финансовых вложений, сложного оборудования и большого количества сотрудников. В основном это сфера производства и торговли товарами широкого потребления, а также наукоёмкая деятельность, требующая проведения сложных расчётов, научных разработок и экспериментов.

В качестве источников финансирования инновационных малых организаций в последнее время используется венчурное финансирование. Этот вид финансирования может предоставляться без залога в отличие от банковского кредита, что особенно выгодно для малых начинающих инновационных организаций. Венчурное финансирование может осуществляться как институциональными, так и частными инвесторами в осуществление проектов с неясностью результата и значительной степенью риска, при этом инвесторы могут иметь определенную долю в уставном капитале или обладать пакетом акций компании. Венчурное финансирование рассчитано на долгосрочные высоко рискованные инвестиции в капитал начинающих малых высокотехнологических организаций (стартапов).

В России в последнее время только 4,8% малых организаций функционировали в наукоемких и инновационных видах деятельности, несмотря на то что более 90 тыс. российских компаний располагают задёлами для реализации венчурных проектов. Венчурное финансирование молодых инновационных компаний осуществляется, как правило, поэтапно, но при этом разные этапы финансируются разными венчурными инвесторами. При этом использование венчурного финансирования для малых организаций выгодно по следующим причинам:

- этот вид финансирования может применяться в тех ситуациях, когда другие источники недоступны для реализации высоко рискованных, но перспективных проектов;
- при использовании венчурного финансирования не требуется залога;
- сроки рассмотрения заявок меньше, чем при банковском кредитовании;
- в большинстве случаев не применяются промежуточные выплаты.

Для снижения рисков вложения инвестиций в России венчурные фонды отдают предпочтение проектам, которые находятся на стадии расширения, т.е. когда освоено более половины инвестиций. На развитие венчурного инвестирования в России положительно влияет благоприятный инвестиционный климат, научно-технический потенциал, повышение доходов населения страны.

Наиболее привлекательной сферой экономики для привлечения венчурных инвестиций являются информационные технологии, интернет, программное обеспечение, мобильная связь и телекоммуникации.

В Российской Федерации насчитывается порядка 20 венчурных фондов, например: Runa Capital, ABRT, PBK, Russian Ventures, Softline Venture Partners. По статистике 70% объектов финансирования являются убыточными,

но остальные 30% приносят значительную прибыль, перекрывающую все риски.

В системе поиска направлений роста источников финансирования малого бизнеса предлагается использовать сложный финансовый инструмент — облигации, обеспеченные портфелем кредитов малому бизнесу, т.е. секьюритизацией кредитного портфеля.

Облигации, обеспеченные кредитами, выданными малому и среднему бизнесу, позволят банкам активнее работать с организациями этого сектора, т.к. помогают привлечь дополнительную для этих целей ликвидность: бумаги можно продать на рынке или, заложив их в Центробанке, получить под них кредитные средства. Первый проект по секьюритизации портфеля кредитов малого и среднего бизнеса завершил Промсвязьбанк в 2016 г. при поддержке МСП Банка, Корпорации развития МСП и Центробанка. МСП Банк выступил организатором сделки и основным инвестором. Объем сделки составил 10 млрд руб.

В отличие от Европы и США, где сделки по секьюритизации различных кредитных портфелей являются сформировавшейся практикой, в России до недавнего времени банки использовали только портфели ипотечных кредитов. Такое положение связано с тем, что ипотечные кредиты рассчитаны на длительный срок, однородные и легко складываются в пулы.

В настоящее время рынок секьюритизации в России развивается медленно. В 2015 г. Национальная фондвая ассоциация совместно с Ассоциацией региональных банков России разработали стандарты для секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу.

К основными причинами, сдерживающим это направление финансирования малого и среднего бизнеса относятся:

- малые и средние банки не могут заниматься секьюритизацией активов организаций малого бизнеса, т.к. значительные затраты на проведение сделок не покрываются маржей от этих операций;
- для крупных банков эффект от таких операций не гарантирован, поскольку подбор однородного портфеля достаточно затруднителен;
- для государства не всегда можно подобрать точный критерий эффективности развития рынка секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу, т.к. отсутствуют гарантии того, что потенциальные банки-оригинаторы будут вкладывать привлеченные средства в развитие сегмента малого и среднего бизнеса.

В качестве поддержки малого и среднего бизнеса возможно использовать гарантии Корпорации МСП, Банка МСП, региональных фондов, обеспечивающих обязательства организаций сегмента малого и среднего бизнеса по выпускаемым ими облигационным займам. Это позволит не отвлекать денежные средства на реализацию данных операций, существенно расширит базу инвесторов для организаций.

Проект по секьюритизации кредитов, предоставленных организациям малого и среднего бизнеса, был успешно осуществлен Промсвязьбанком совместно с МСП

Банком. Для выполнения проекта по секьюритизации портфеля кредитов малому и среднему бизнесу было создано ООО «СФО ПСБ МСБ 2015», которое разместило на сумму 7 млрд рублей облигации с залоговым обеспечением. Развитию этого процесса способствовало принятие в 2014 г. «Закона о секьюритизации» в России. Формирование направления секьюритизации МСП-активов является расширением используемых на современном этапе мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Эффективным инструментом финансирования при нестабильности экономики в государстве выступает проектное финансирование. Проектное финансирование позволяет направить значительные денежные ресурсы на реализацию определенного проекта, при этом, благодаря большому числу участников соглашения, значительно снижается риск.

Проектное финансирование является видом финансового и банковского участия в инновационной деятельности. Как правило, проектное финансирование направлялось на инвестиционные проекты, но на современном этапе этот вид финансирования применяется при реализации инновационных подходов в производстве конкурентоспособной продукции. Сформированный из небольших проектов портфель может генерировать более высокую норму прибыли, чем крупные проекты. Такой портфель создает равномерный поток достаточно доходных инноваций.

Для непосредственного распространения перспективного финансирования в Российской Федерации был создан Федеральный центр проектного финансирования, который осуществляет деятельность в подготовке и конкретной реализации различных видов проектов. Все проекты предусматриваются соглашением между международной финансовой организацией и Российской Федерацией и финансируются из внешних источников инвестиций.

Проектное финансирование в российской практике может шире применяться с использованием бюджетных и внебюджетных фондов по поддержке малого предпринимательства в реализации инновационных проектов. В роли таких институциональных инвесторов могут выступить Государственная инвестиционная корпорация, Центр проектного финансирования при Минэкономике РФ, финансово-промышленные группы.

Медленное развитие проектного финансирования в России обусловлено рядом причин. Финансовая емкость внутренних кредиторов пока невелика, внутренний рынок кредитования под методы и способы проектного финансирования недостаточно развит.

Одним из вариантов коллективных инвестиций является краудфандинг, работающий в режиме онлайн. Это такой сервис, специализирующийся на размещении идей и продвижения своих проектов. В зависимости от сервиса платформа сотрудничает с разными платежными системами. В России первой краудфандинговой платформой в 2007 г. стал проект Kroogi. Успешные примеры использования краудфандинга в российской практике:

- в Костромской области предприниматели собрали 300 000 рублей для восстановления аварийного моста;
- группа компаний «Легенды Крыма» в 2014 г. начала уникальный проект развития виноделия в Крыму — Vewinemaker, призванный поддержать развитие экономики региона и возродить насаждения уникальных сортов винограда.

Основной проблемой народного финансирования в России специалисты считают малую осведомленность о механизмах его реализации как у инвесторов, так и у авторов проектов. Так, сильную нехватку российские краудфандинг-площадки отмечают в направлении создания инновационных продуктов. Это обусловлено тем, что изобретателям и разработчикам бывает сложно донести сущность проекта до широкого круга населения, поэтому они выбирают прямое сотрудничество с реальными бизнес инвесторами.

В последние годы в поддержку краудфандинга в России собственные продукты запустили крупнейшие интернет-компании «Яндекс» и Mail.Ru Group. Помимо основных платформ, появляются и площадки-трекеры (Thestartman.ru), ориентированные на инвесторов. Такие сервисы предлагают удобный просмотр всех актуальных проектов краудфандинга в России, собранных на различных сайтах.

Анализ популярных проектов демонстрирует низкое развитие идеи краудфандинга для продвижения деловых инициатив. Действующие сайты обладают хорошим функционалом, размещены на неплохих CMS (административных платформах), требования к идеям сформулированы очень четко. Однако, делать выводы об их общем успехе или неудаче затруднительно, т.к. краудфандинг в России известен совсем недавно. Поэтому в ближайшем будущем можно надеяться на то, что площадки будут использоваться и для запуска успешных бизнес-стартапов. Инвестора такого типа нужно заинтересовать частью будущей прибыли (продуктом), и в этом случае краудфандинг в нашей стране может получить развитие.

Микрофинансирование малого и среднего бизнеса чаще всего оказывается единственной возможностью получить средства для открытия и развития своего дела. Предпринимательская деятельность сопряжена с высоким риском финансовых потерь, поэтому первоочередной задачей предпринимателей и учредителей является поиск доступных источников для старта и расширения. Микрофинансирование малого бизнеса можно назвать наиболее оптимальным вариантом получения денежных средств на организацию и развитие предпринимательской деятельности.

В России практика микрокредитования находится на начальной стадии. В некоторых регионах она является частью приоритетных экономических программ, в других реализуется слабо или не используется вообще как фактор экономического стимулирования предпринимательства. Организации малого бизнеса используют микрофинансирование достаточно часто, т.к. в большинстве случаев у начинающих предпринимателей

отсутствует кредитная история, нет обеспечения кредита, низкая платежеспособность.

В России развитию рынка микрофинансирования способствовало принятие закона от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [2]. Рассмотрение нынешнего состояния микрофинансирования свидетельствует об успешном развитии. В России во многих регионах функционируют микрофинансовые организации, всего по состоянию на 31.12.2016 действуют 2 588 микрофинансовых организаций, по данным ЦБ РФ.

В нашей стране государство разработало программы по микрофинансированию (выделению бюджетных средств в малых суммах на целевое использование на безвозвратной основе) и микрокредитованию (предоставлению бюджетных кредитов целевого назначения в малых размерах на возмездной и возвратной основах). По оценкам ЦБ РФ основные параметры программы микрокредитования на 1 января 2017 г. были следующими: среднемесячная ставка по кредитам — 30%, средняя сумма микрозайма юридическим лицам — выросла до 700,1 тыс. рублей; общий объем выданных микрозаймов за год увеличился на 39,4%, до 195,1 млрд рублей, средний процент возврата займов — 85%. С использованием микрофинансирования повышается финансовая устойчивость организаций малого бизнеса и формируется кредитная история малых организаций — заемщиков.

На этапе развития инноваций наличие своевременных инвестиций — обязательное условие для роста. Негативно сказывается и завышенная цена ряда инновационных проектов, высокие риски инноваций, большие затраты, долгосрочность окупаемости. Мезонинное финансирование — уровень финансирования, реализуемый посредством залога ценных бумаг, вид инвестирования, находящийся между акционерным капиталом и займом, имеющим преимущества при совершении выплат.

Для субъектов финансирования преимущество мезонинного финансирования заключается в том, что они могут получить деньги тогда, когда у них недостаточно обеспечения или они не соответствуют финансовым требованиям для того, чтобы привлечь стандартный банковский кредит. Мезонинное финансирование в России является одним из способов вложений, когда инвестор не вносит средства в капитал компании, вкладывает деньги на развитие интересующего проекта посредством долговых обязательств. Одновременно с этим он получает опцион с правом покупки активов (чаще всего акций) у кредитополучателя в будущем по цене, которая оговаривается на момент совершения сделки.

Доходность мезонинного финансирования в России сравнительно невысока, но есть тенденция в сторону увеличения. На современном этапе прибыль от такого вида инвестиций находится между долговым (10–12%) финансированием и прибылью private-equity (около 50%). Так, прибыльность мезонинного финансирования составляет около 25–30%, что является хорошим

показателем при условии небольших рисков для инвестора.

В России мезонинное финансирование все чаще применяется для реализации венчурных и высокорисковых проектов. Основная причина — надежная защита со стороны законодательства России. Законы продуманы таким образом, что в сделке больше защищен кредитор, а не акционеры. По законодательству РФ при банкротстве компания сначала выплачивает долги, а уже потом рассчитывается с держателями акций. С другой стороны, доход акционера выше, чем у кредитора, поэтому и больше риски.

Мезонинное финансирование для российского рынка является совершенно новым продуктом, предназначением которого является помощь компаниям с малой капитализацией. Ключевым преимуществом перед другими инструментами является то, что мезонинное финансирование допускает множество вариаций структурирования сделки. Это позволяет использовать «мезонин» практически во всех видах сделок, в том числе таких нестандартных для фондов, как проектное финансирование, ломбардное кредитование или финансирование оборотного капитала. Внимание к мезонинному финансированию обусловлено возможностью для инвестора получить более высокую рентабельность инвестированного капитала, чем при банковском финансировании, не возлагая на себя рисков, присущих прямым инвестициям.

В практике финансирования инновационных малых организаций по многим причинам в настоящее время используются в ограниченном объеме традиционные системы финансирования в виде банковского, коммерческого кредитования, лизинговых и факторинговых схем получения финансовых ресурсов. Выходом из сложившейся ситуации является использование нераспространенных пока в нашей стране новых видов привлечения финансовых ресурсов для малых организаций: венчурное финансирование; секьюритизация кредитного портфеля малого бизнеса, проектное финансирование, краудфандинг, микрофинансирование и мезонинное финансирование. Анализ национальной поддержки этих видов финансирования инновационных малых организаций свидетельствует о возможностях расширения альтернативного выбора малым предпринимательством наиболее приемлемых видов финансирования, что позволит развиваться с высокими темпами роста.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».
2. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" (ред. от 01.05.17).
3. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 "О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства".

4. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 357 с.
5. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. — М.: Олимп-Бизнес, 2012. — 1120 с.
6. Диденко В.Ю., Морозко Н.И. Оценка эффективности стратегического финансового управления организациями малого бизнеса // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2. С. 94–101.
7. Морозко Н.И., Диденко В.Ю. Управление стоимостью организаций малого бизнеса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 15. С. 2–10.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая Жизнь
Возрождение издания 1914 года
www.flife-online.ru

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

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

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

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

► В любом отделении почтовой связи
по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Финансовая политика государства в условиях кризиса и развитие промышленности, малого и среднего бизнеса: возможности и барьеры

М.Е. Косов,

к. э. н., доцент Департамента общественных финансов ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации; доцент кафедры финансов и цен ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова,

Я.Я. Иванова,

к. э. н., кафедра финансового менеджмента, ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова

Аннотация:

***Предмет.** В настоящее время практически каждая страна, независимо от степени интеграции экономики в мировую финансовую систему, переживает кризис разной глубины и специфики. В силу различий в исходных условиях и уровне развития государств, не существует универсальных рецептов по преодолению кризиса. В связи с кризисными явлениями в мировой экономике остро встала проблема необходимости перестроения финансовой политики государства так, чтобы наиболее эффективно оказывать влияние на финансовые политики частных компаний. Опыт ведущих развитых стран показал, что наибольшего эффекта можно добиться путем комбинирования методов кредитно-денежной и бюджетно-налоговой политики государства. Проведен обзор финансовых механизмов, применяемых сопредельными государствами для поддержки компаний, исследование их сильных и слабых сторон.*

***Цели.** Разработка методологических подходов к формированию финансовой политики, направленной на преодоление кризисных явлений и достижения долговременного устойчивого экономического роста.*

***Методология.** Методология исследования основана на общих и специальных методах научного познания: методах эмпирического исследования (сравнение, сбор и изучение данных), сравнительного исследования, синтеза теоретического и практического материала. При обработке и систематизации информации применялись методы группировок, классификации, системный подход. В процессе исследования были проанализированы нормативные правовые акты и методические материалы, научная литература, статистические данные, экспертно-аналитические материалы контрольно-счетных органов.*

***Результаты.** Результатом исследования явились методологические подходы к формированию финансовой политики государства во взаимосвязи с финансовой политикой фирмы. Область применения результатов исследования по проекту: деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по управлению государственными и муниципальными финансами; учебный процесс, научно-исследовательская работа.*

***Выводы.** Сделаны выводы, что ключевыми факторами, которые позволят повысить взаимосвязь финансовой политики государства и фирмы, являются меры по повышению инвестиционной активности, в том числе прямое финансирование из бюджета, и реформирование системы налогообложения малого бизнеса.*

Ключевые слова: финансовая политика, финансовый кризис, кредитно-денежная политика, политика организации в области финансов.

Financial policy of the state in crisis conditions and development of industry, small and medium business: opportunities and barriers

M.E. Kosov,

British Doctor of Philosophy degree (PhD) standard, Associate Professor Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics; Deputy Head of Department Theory of Finance, Financial University under the Government of the Russian Federation,

Ya.Ya. Ivanova,

PhD (economics), The Department of financial management, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Abstract:

Importance. In connection with the crisis in the global economy has become acute problem of having to rebuild the state financial policies so as to most effectively influence the financial policy of private companies. Experience in leading developed countries has shown that the greatest effect can be achieved by combining the methods of monetary and fiscal policy.

Objectives. Development of methodological approaches to the development of financial policies to overcome the crisis and achieve long-term sustainable economic growth.

Methods. The methodology of research is based on the general and special methods of scientific knowledge: methods of empirical research (comparison, collecting and studying of data), comparative research, synthesis of theoretical and practical material. During the processing and systematization of information methods of groups, classifications, system approach were applied. In the course of research regulations and methodical materials, scientific literature, statistical data, expert and analytical materials of control and calculating bodies have been analyzed.

Results. The result of the study were methodological approaches to the formation of the state financial policy in relation to the company's financial policy. Scope of the research results of the project: the activities of state authorities and local self-government for the management of public and municipal finance; learning process, research work.

Conclusions and Relevance. It is concluded that the key factors that will improve the relationship of financial policy of the state and businesses are measures to improve the investment activity, including direct funding from the budget, and reforming the system of small business taxation.

Keywords: financial policy, the financial crisis, monetary policy, the policy of the organization in the field of finance.

Введение

Невозможно рассматривать финансовую политику государства и финансовую политику компании, отдельно друг от друга. Компаниям для достижения своих экономических задач, а также для минимизации возможных убытков и рисков требуется своевременно реагировать на изменения в денежно-кредитной, бюджетно-налоговой политике государства.

Финансовая политика предприятия существенно зависит от приоритетов государственной финансовой политики, ее обоснованности и реальности.

Финансовая политика, которую проводили как зарубежные страны, так и Российская Федерация, в период с 2008 по 2013 г. была во многом обусловлена мировым финансовым кризисом.

Кризис затронул экономики всех стран мира, что привело к изменению направления государственных финансовых политик, задачи которых, в первую очередь, были направлены на преодоление кризисных явлений и последующие действия по восстановлению национальных экономик.

Финансовая политика Российской Федерации, проводившаяся в кризисный период, частично схожа с финансовой политикой, проводимой еврозоной, особенно в первые кризисные годы, а именно в 2008–2009 гг.

К середине 2008 г. российские власти и специалисты МФВ признали наличие перегрева экономики, отметили некоторые характерные признаки:

- высокую инфляцию (к маю 2008 г. превысила 15% за последние 12 месяцев);
- опережающий рост внутреннего спроса по сравнению с динамикой внутреннего производства;
- повышение вклада в рост ВВП неторгуемых секторов на фоне фактической стагнации обрабатывающей и даже добывающей промышленности;
- бурный рост фондовых индексов и цен на недвижимость.

Влияние внешних факторов на экономику Российской Федерации в кризисный период, в первую очередь, выразилось в падении мировых цен и сокращении спроса мировой экономики на российскую экспортную продукцию: на нефть, металлы, и другие ресурсы. Это привело к резкому снижению поступлений в бюджет.

Другим фактором, усугубившим кризисную ситуацию в экономике России, стал высокий уровень и быстрые темпы внешнего корпоративного долга, что, в свою очередь, существенно усилило зависимость России от колебаний в мировой финансовой системе.

Последствия кризиса в экономике Российской Федерации усугублялись и внутренними причинами, и особенностями её структуры, в том числе сильной зависимостью сырьевых секторов от экспорта; узостью промышленной базы со слаборазвитым сектором малых и средних предприятий; слабостью финансово-кредитной системы; неразвитостью частной финансовой системы; наличием нерешенных проблем в области экономической политики.

Совокупность выше перечисленных факторов и их последствия для российской экономики, наиболее ярким из которых является сокращение ВВП в 2009 г. на 7,9%, вынудили правительство Российской Федерации внести серьезные изменения в финансовую политику государства для борьбы с кризисными явлениями и возвращению к докризисным показателям в экономике.

Первые меры были приняты в денежно-кредитном направлении финансовой политики Российской Федерации. Они были направлены на поддержание курса национальной валюты, банковского сектора и ряда отраслей реального сектора экономики.

Был взят курс на пополнение ликвидности финансовой системы, а также предприняты попытки кредитования компаний реального сектора через банки. В период с 2008 по 2009 г. в целях противодействия оттоку

капитала и сдерживания девальвационных ожиданий Банк России повышал ставки по своим операциям, в особенности по депозитам. Также были приняты следующие меры: расширение залогового обеспечения по существующим операциям; удлинение сроков кредитования; смягчение условий предоставления кредитным организациям денежных средств; предоставление стабилизационных кредитов и кредитов без обеспечения; расширение возможностей кредитных организаций по получению кредитов Банка России под нерыночные активы и поручительства. Также была произведена докапитализация банков на общую сумму в 1,2 трлн рублей (Сбербанк – 500 млрд рублей, ВТБ – 200 млрд рублей, ВЭБ – 100 млрд рублей).

Принятые меры должны были уменьшить риски кредитных организаций при предоставлении средств компаниям, тем самым денежные вливания, производимые в рамках денежно-кредитной политики, при помощи кредитных организаций должны были быть перенаправлены для поддержания реального сектора экономики и недопущения значительных сокращений объемов производства. Но меры и гарантии, предоставляемые Центральным Банком, оказались недостаточными, а денежные средства, направленные в финансовый сектор так и не были инвестированы в нужном объеме в реальный сектор экономики, что свидетельствует о низкой эффективности использования средств в рамках данных антикризисных мер.

В то же время подобная политика предоставления ликвидности в совокупности с девальвацией рубля могла спровоцировать неконтролируемые инфляционные процессы. С целью предотвращения возникновения неконтролируемой инфляции проводилась политика жесткого ограничения объема денежной массы M2 в экономике. Меры по контролю объема денежной массы заключались в ужесточении условий предоставления кредитов и повышении ставки рефинансирования до 13%. Это означало увеличение стоимости внутренних заимствований для предприятий, тем самым делая эти ресурсы недоступными для компаний реального сектора экономики, что вынуждало их пересматривать свою финансовую политику в сторону сокращения объемов своей деятельности.

Бюджетно-налоговая политика Российской Федерации в период острого кризиса была направлена на протекционизм в отношении реального сектора, торговли, сокращении части бюджетных расходов, на снижение налоговых ставок и закрепление благоприятных режимов налогообложения ряда налогов, а также стимулирование строительства и инфраструктурных проектов, связанных с поддержанием занятости и ростом спроса.

Снижение ставки налога на прибыль являлось одним из ключевых направлений антикризисной налоговой политики. Эта мера была направлена на снижение долговой нагрузки в отношении «прибыльных» организаций. Согласно статистическим данным, на 500 крупнейших компаний Российской Федерации приходится около 81% всей прибыли, которую получает национальный бизнес. Именно поэтому мера по снижению ставки налога на

прибыль была направлена для поддержки системообразующих компаний.

Отдельного внимания заслуживают мера по снижению налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Сама концепция по введению дифференцированной налоговой ставки от 5% до 15% для предприятий малого и среднего бизнеса заключала в себе исключительно положительные аспекты. В силу отсутствия должной законодательной базы, а также четких механизмов по предоставлению налоговой преференции, данная мера не была реализована в полной мере, а существенного сокращения налоговой нагрузки на малый и средний бизнес не произошло. О низкой эффективности данной меры говорит и общий объем платежей по упрощенной налоговой системе, который в 2009 г. составил 91,5% от уровня 2008 г., что в основном обусловлено снижением налоговой базы, а не антикризисными мерами.

Материалы и методы исследования

В рамках бюджетной политики были предприняты меры по финансированию пакета антикризисных мер по государственной поддержке экономики из средств федерального бюджета. Реализация программы антикризисных мер привела к росту расходов федерального бюджета в 2009 г. на 6,4 процентных пункта, которые достигли отметки 24,8% ВВП при сокращении доходов на 18,8% ВВП или на 3,7 процентных пункта. Это, в первую очередь, объясняется сокращением доли нефтегазовых доходов в бюджете, а также сокращением налоговых поступлений от реального сектора и населения, а также ростом безработицы и ухудшением экономического положения страны в целом.

Из анализа выше перечисленных мер следует отметить, что в острую фазу кризиса в 2008–2009 гг. денежно-кредитная политика Российской Федерации носила противоречивый характер¹. С одной стороны, удалось достичь стабилизации финансового и банковского секторов экономики, а также не допустить чрезмерного роста инфляции. Однако реализуемые меры негативно сказались на финансовой политике компаний из-за сокращения источников заимствований, как на внешнем, так и на внутреннем рынках, что не могло привести к увеличению темпов роста реального сектора экономики.

Предпринятые меры являлись в целом неэффективными, направленными на решение краткосрочных задач, без реальных положительных эффектов в долгосрочной перспективе.

Как можно заметить, в рамках финансовой политики государства, меры были направлены на поддержание и стимулирование финансового сектора экономики, в особенности банковского сектора.

В 2008–2015 гг. общее количество действующих в Российской Федерации кредитных организаций сократилось на 302 единицы.

Из анализа таблицы 1 следует, что в банковском секторе на протяжении рассматриваемого периода присутствует яркая тенденция по снижению числа кредитных

¹ Источник: данные Росстата <http://www.gks.ru/>.

Таблица 1

Количественные характеристики кредитных организаций в России 2008–2015 гг.

Показатели	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Зарегистрировано КО ЦБ РФ и другими органами	1296	1228	1178	1146	1112	1094	1071	1049
Действующие кредитные организации	1136	1108	1058	1012	978	956	923	834
КО, у которых отозвана лицензия на осуществление банковских операций	157	117	119	132	134	198	148	214

Источник: данные Росстата – <http://www.gks.ru/>

организаций. Динамика количества кредитных организаций, у которых была отозвана лицензия, в рассматриваемый период в целом остается стабильной. Плавное снижение количества кредитных организаций, в том числе и в период острого кризиса, свидетельствует о том, что с помощью антикризисных мер удалось избежать коллапса банковской системы и банкротства большого числа кредитных организаций.

Проанализировав таблицу 2, можно сделать следующие выводы: в 2009 г. значительно сократился темп роста банковских активов, если в 2008 г. темп роста составлял 39,2%, то в 2009 г. он сократился до 5%. Это связано с сокращением ресурсной базы, а также на это повлияли негативные макроэкономические факторы мирового финансового кризиса. В 2010 г. возобновился рост российской экономики, что положительно сказалось на динамике роста банковских активов. Позитивная динамика продолжалась до 2012 г., после чего можно выделить выраженную тенденцию по снижению темпов прироста банковских активов до 16% в 2013 г. в связи с замедлением экономического роста и снижением деловой активности.

В то же время показатели прироста кредитов, выданных нефинансовым организациям, после кризиса 2008–2009 гг. так и не вышли на свои докризисные показатели. Это свидетельствует о достаточно высокой стоимости заемных средств для компаний, что является следствием реализуемой денежно-кредитной политики государства, в частности следствием высоких значений процентной ставки.

По мере стабилизации экономической ситуации после кризиса 2008 г. и возобновления притока вкладов физических лиц, снизившего потребность кредитных организаций в использовании антикризисных инструментов пополнения ликвидности, произошло сокращение в 2009–2010 гг. объема средств, полученных кредитными организациями от Банка России и Минфина России. С 2011 г. в связи с обострением во втором полугодии долгового кризиса в еврозоне и усилившимся оттоком капитала из России банки действовали в условиях дефицита ликвидности, что усилило их спрос на рефинансирование со стороны Банка России и на депозиты Минфина России. В 2014 г. прирост активов банковского сектора составил 35,2% (с поправкой на валютную переоценку – 18,3%) против 16,0% (14,1%) в 2013 г. Совокупный объем активов на 1.01.2015 достиг 77,7 трлн рублей.

Сохранялись высокие темпы прироста кредитования: прирост кредитов нефинансовым организациям за год составил 31,3% (13,0%) до 29,5 трлн рублей, физическим лицам – 13,8% (12,5%) до 11,3 трлн рублей. Совокупный объем кредитов экономике (нефинансовым организациям и физическим лицам) увеличился на 25,9% (12,9%) до 40,9 трлн рублей.

Вложения банков в ценные бумаги в истекшем году выросли на 24,3% до 9,7 трлн рублей благодаря приросту на 24,2% вложений в долговые ценные бумаги. При этом объем вложений в долевые ценные бумаги уменьшился на 38,2%, а учтенных векселей – на 20,5%.

Таблица 2

Темпы прироста показателей банковского сектора (% за год)

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Активы	44,1	39,2	5,0	14,9	23,1	18,9	16,0	35,2
Капитал	57,8	42,7	21,2	2,4	10,8	16,6	15,6	12,2
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	51,5	34,3	0,3	12,1	26,0	12,7	12,7	31,3
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	57,8	35,2	-11,0	14,3	35,9	39,4	28,7	13,8
Вклады физических лиц	35,4	14,5	26,7	31,2	20,9	20,0	19,0	9,4
Средства, привлеченные от организаций	47,2	24,4	8,9	16,4	25,8	11,8	13,7	40,6

Источник: данные Росстата – <http://www.gks.ru/>

Темп прироста клиентских средств за 2014 г. составил 25,4%, а их объем достиг 43,8 трлн рублей, в первую очередь, за счет беспрецедентного роста – на 56,9% – депозитов юридических лиц (без кредитных организаций), объем которых достиг 17,0 трлн рублей; даже с поправкой на валютную переоценку прирост этого источника фондирования составил 24,0%. Средства организаций на расчетных и прочих счетах увеличились на 14,1% до 7,4 трлн рублей (на 2,0%)².

Вклады населения номинально выросли на 9,4% до 18,6 трлн рублей, а с поправкой на валютную переоценку снизились на 2,5%. Доля вкладов в иностранной валюте за 2014 г. выросла с 17,4 до 26,1%.

Объем заимствований у Банка России вырос за год в 2,1 раза, составив 9,3 трлн рублей; одновременно наблюдался шестикратный рост депозитов, размещенных в кредитных организациях Федеральным Казначейством до 0,6 трлн рублей. В итоге доля средств, привлеченных от Банка России, в пассивах кредитных организаций поднялась с 7,7 до 12,0%, а от Федерального Казначейства – с 0,2 до 0,7%.

В 2014 г. балансовая «открытая валютная позиция» (разница между балансовыми активами и пассивами в иностранной валюте) в долларовом эквиваленте сократилась с 15,8 до 14,0 млрд долларов, одновременно отношение указанной величины в рублевом эквиваленте к капиталу в целом по банковскому сектору выросло с 7,3 до 10,0%. С 01.01.2014 по 01.01.2015, по данным Центрального банка, сократилась корпоративная задолженность.

Финансовый результат 2014 г. – прибыль в размере 589 млрд рублей – оказался на 40,7% ниже итога 2013 г. При этом впервые за длительное время последний месяц года в целом по банковскому сектору оказался убыточным (Таблица 3).

Обеспечение стабильности и своевременное реагирование на возникновение кризисных ситуаций позволяют кредитным организациям избежать крупных потрясений и пересмотров своих финансовых показателей. В то же время эффективность банковской сферы как инструмента стимулирования роста компаний остается весьма низкой и мало эффективной, в силу отсутствия серьезных институциональных изменений по контролю банковской деятельности. Тем не менее последние тенденции по усилению банковского контроля со стороны Центрального Банка и очистка банковского сектора позволяют утверждать о повышении эффективности банковского сектора экономики.

Рассмотрим влияние финансовой политики государства на финансовое состояние компаний нефинансового сектора.

В середине 2008 г. прибыль предприятий и организаций превышала прошлогодний показатель на 40%, в то время как в конце 2008 г. сальдированный финансовый результат оказался отрицательным и составил 456,8 млрд рублей. В целом объем прибыли по итогам года сократился на 30% по сравнению с показателями предыдущего

года. Отрицательная динамика прибыли наблюдалась на протяжении всего 2009 г., достигнув своих пиковых значений в I квартале 2009 г. Вместе с тем значительно возросло количество убыточных предприятий (на 18%).

Ухудшение данных показателей объясняется усиленным кредитным сжатием (ухудшение условий внешних и внутренних заимствований), сокращением денежной массы внутри страны, а также снижением спроса. В результате ухудшения финансовых результатов обострились проблемы с взаиморасчетами, выросли просроченные задолженности по банковским кредитам и по заработной плате, что, в свою очередь, привело к ускорению сжатия внутреннего спроса и убыстрению темпов падения производства.

Благодаря финансовой поддержке со стороны государства, а также стабилизации мировой экономики и увеличению цен на сырье в 2010–2011 гг. наблюдается значительный рост прибыли (40% в 2010 г. и 20% в 2011 г.), но при этом нужно учитывать, что данный показатель рассчитывался от значений 2008–2009 гг., которые были на довольно низком уровне. За 2012 г. сальдированный результат вырос всего на 9,9%. За периодом роста финансовых показателей с середины 2011 г. наблюдается ярко выраженная понижательная тенденция роста прибыли вплоть до отрицательных значений в 2013 г., что позволяет говорить о стагнации реального сектора экономики. По итогам 2013 г. прибыль сократилась на 13,4%.

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций в целом по экономике по итогам января-октября 2014 г. сократился на 14,1% по отношению к аналогичному периоду предыдущего года и составил 5075,5 млрд рублей (январь-октябрь 2013 г.: 5909,2 млрд рублей и минус 24,0% соответственно). Падение прибыли происходит на фоне снижения экономической активности и инвестиционного спроса. В частности, продолжилось сокращение прибыли в традиционных для текущего года секторах – строительстве, транспорте и связи. Также в январе-октябре усилилось падение прибыли в обрабатывающем секторе (снижение на 21,8%, годом ранее – снижение на 31,7%) после уверенного роста в середине года. В производстве электроэнергии, пара и горячей воды прибыль также стала сокращаться впервые с начала года (на 3,1%)³.

Такие негативные показатели прибыли можно объяснить следующими факторами:

- падение внешнего и внутреннего спроса как инвестиционного, так и потребительского;
- стагнация промышленного производства;
- снижение строительно-инвестиционного производства;
- замедление темпов роста оборота розничного кредитования по причине роста процентных ставок;
- снижение роста реальных доходов населения;
- меры Центрального Банка по ограничению темпов роста потребительского кредитования.

³ Прямые инвестиции в Россию за 2010–2015 годы по видам экономической деятельности (по данным платежного баланса РФ) [Электронный ресурс]// Банк России: [сайт]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs&ch=itm_12726#CheckedItem.

² Годовой отчет Банка России за 2014 г. [Электронный ресурс]// Банк России: [сайт]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2014.pdf. С. 22–23.

Таблица 3

Внешняя задолженность корпоративного сектора Российской Федерации (млрд долл.)

Показатель	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Корпоративный сектор, всего	74,1	72,4	84,7	90,9	126,2	149,1	139,6
Банки	34,3	29,9	40,1	41,3	66,0	76,5	75,9
Небанковские корпорации	39,8	42,5	44,6	49,7	60,2	72,6	63,8

Источник: данные Росстата – <http://www.gks.ru/>

Таким образом, можно сделать вывод, что необходим существенный пересмотр финансовой политики государства в отношении нефинансовых организаций, в частности удешевления кредитов для нефинансовых организаций, а также увеличения субсидий и дотаций из федерального бюджета и снижения налоговой нагрузки.

В 2008–2013 гг. приоритетом для финансовой политики России, было повышение инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности как одно из основных направлений. Это соответствует поставленным задачам по модернизации экономики и обеспечению экономического роста, так как инвестиции формируют около 20% общего экономического роста Российской Федерации, при этом значительную часть составляют инвестиции в основной капитал.

В 2012–2013 гг. произошло резкое сокращение инвестиционной активности. Так, только за 2012 г. из России ушло 53,9 млрд долл., в основном за счет нефинансового сектора экономики, что привело к падению роста спроса на инвестиционный импорт.

Таким образом, в 2013 г. для российской экономики было характерно замедление как инвестиционного, так и потребительского спроса на фоне ослабления внешнего спроса. Динамика большинства экономических показателей начала замедляться со второй половины 2012 г., что привело к замедлению роста ВВП до 1,3% в 2013 г., 3,4% в 2012 г. против 4,3% в 2011 г. Кроме того, этот незначительный рост показателя происходит во многом за счёт роста потребления, которое, в свою очередь, увеличивается в стране благодаря кредитованию, поскольку кредиты стали более доступными для заёмщиков. Снижение инвестиций в основной капитал по итогам 2013 г., прежде всего, объясняется завершением ряда крупных капиталоемких проектов, а также сокращением инвестиций в ряде ориентированных на экспорт сырья секторов в связи с ухудшением внешнеэкономической конъюнктуры, а также ужесточением бюджетной политики.

Помимо описанных факторов, объясняющих снижение инвестиций в основной капитал, снижение инвестиционной активности компаний также объясняется недостаточным спросом на продукцию, и пессимистические ожидания среди предприятий реального сектора экономики. Данные факторы оказывают негативное воздействие на инвестиционный климат, вынуждая компании сокращать свои расходы на модернизацию

и реструктуризацию. На деловую активность и финансовую политику компаний также оказали воздействия и иностранные инвестиции.

Необходимо обратить внимание на страны-инвесторы, где наибольшую долю в объеме прямых инвестиций занимают такие страны, как Кипр (19,3%), Люксембург (10,4%), Нидерланды (9,9%). С учетом того, что эти страны являются оффшорными зонами, можно сделать вывод, что данный тип денежных поступлений трудно считать инвестициями, а скорее всего это были инструменты по легализации средств, сокрытых от уплаты налогов. Этот фактор служит подтверждением того, что налоговые меры, применяемые государством, в том числе и косвенные налоги, вынуждают компании искать дополнительные способы по сокрытию своих доходов.

Следует отметить её низкую эффективность воздействия финансовой политики государства на финансовую политику компании реального сектора экономики. Декларируемые цели по переходу российской экономики на инновационные рельсы, изменения сырьевого типа экономики, повышение инвестиционной привлекательности государства фактически не достижимы теми методами, которыми государство пытается оказывать воздействие на национальную экономику. Низкие показатели прибыли и рентабельности предприятий, неэффективность банковского сектора по выполнению своих функций в качестве распределения финансовых ресурсов от государства компаниям реального сектора экономики, сокращение инвестиционной экономики негативно влияют на экономическую ситуацию в Российской Федерации, усугубляя рецессию.

Ключевым инструментом для обеспечения долгосрочного экономического роста является продуманная и последовательная государственная инвестиционная деятельность. При слаборазвитой инвестиционной деятельности обеспечение стабильного роста национальной экономики невозможно. Данное направление должно стать основным в рамках финансовой политики государства, так как улучшение показателей инвестиций в основной капитал и инвестиционной активности компаний реального сектора экономики будет являться наилучшим индикатором увеличения эффективности взаимосвязи между государством и частными компаниями, также будет свидетельствовать о переходе национальной экономики из рецессии в фазу роста.

Результаты

Среди основных проблем низкой инвестиционной активности компаний реального сектора экономики можно выделить следующие причины:

1. Избирательный характер государственной поддержки инвестиций по секторам экономики.
2. Недостаточная ресурсная база.
3. Недостаточная и непоследовательная поддержка инвестиционной деятельности компаний малого и среднего бизнеса со стороны правительства.
4. Неопределенность экономической ситуации в России, а также пессимистичные ожидания участников рынка по поводу будущего национальной экономики.

Главной проблемой низкой эффективности финансовой политики государства является отсутствие достаточной ресурсной базы инвестиций. Основными инструментами по стимулированию инвестиционной активности и развития реального сектора экономики в 2008–2013 г. являлись субсидии, направленные на возмещение различных затрат (затраты на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных программ) и возмещение недополученных доходов в результате инвестиционной деятельности, бюджетные инвестиции в форме государственных и капитальных вложений в основные средства государственных учреждений и государственных унитарных предприятий, а также бюджетные ассигнования в рамках ФАИП. В 2013 г. из-за ужесточения бюджетной политики, совокупные инвестиционные расходы бюджетной системы Российской Федерации сократились на 15% в реальном выражении.

Для улучшения инвестиционной активности необходимо предпринять следующие меры.

Во-первых, необходимо восстановить финансирование инвестиционных расходов бюджета в объеме 2012 г. (71 млрд руб.) поскольку сокращение инвестиционных бюджетных расходов в условиях недостаточного объема собственных средств у частных компаний выглядит нецелесообразным и не отвечает требованиям нынешней экономической ситуации.

Во-вторых, наряду с этим необходимо расширить бюджетные инвестиции в форме государственных и капитальных вложений в основные средства частных компаний, в том числе компаний малого и среднего бизнеса. Такие вложения должны осуществляться как на федеральном уровне, так и на региональном, за счет межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета регионам.

В-третьих, повышения эффективности использования бюджетных средств можно добиться с помощью использования кредитов государственных институтов развития. Данные институты должны представлять именно тот механизм, который будет распределять бюджетные средства по наиболее приоритетным компаниям региона.

В-четвертых, следует принять меры по повышению эффективности государственных целевых программ, которые с 2017 г. полностью заменят использовавшиеся ранее ФЦП ввиду низкой эффективности последних.

Расширение горизонта планирования бюджетных расходов повышает эффективность использования бюджетных средств, поскольку ответственные лица, принимающие бюджетные обязательства, вынуждены учитывать средне- и долгосрочные последствия этих расходов. Кроме того, использование государственных программ повышает прозрачность бюджета и делает его доступным для широкой общественности, поскольку позволяет соотнести затраты бюджета на программы с ключевыми показателями, которые являются индикаторами эффективности программы и определены отдельно для каждой государственной программы.

В то же время существующие государственные программы Российской Федерации в их нынешнем формате нуждаются в серьезной доработке. Ключевой проблемой государственных программ является серьезная диспропорция финансирования.

Затраты на социальные целевые программы в несколько раз превысили затраты на развитие экономики, что противоречит декларируемым целям о модернизации экономики и ставит под сомнение эффективность использования бюджетных расходов. Сохранение подобного распределения расходов неэффективно в нынешних условиях рецессии и ухудшения основных показателей реального сектора экономики. Первым шагом по повышению эффективности госпрограмм должно стать устранение неравномерности финансирования государственных программ и повышение совокупных бюджетных расходов на подпрограммы в рамках программы «Инновационное развитие и модернизация экономики».

Наряду с устранением непропорционального распределения средств по блокам государственных программ необходимо произвести пересмотр объемов финансирования внутри самих подпрограмм, а также ряда целевых показателей. Например, в подпрограмме «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» полностью отсутствует бюджетное финансирование по направлению сельскохозяйственное машиностроение, машиностроение специализированных производств, тяжелое машиностроение и металлургия. При этом расходы на автомобильную промышленность в ближайшие 3 года составят 68% от всех бюджетных расходов в рамках данной подпрограммы.

Подобная структура расходов бюджетных средств в рамках поддержки промышленности является, мягко говоря, непропорциональной, поскольку, на наш взгляд, тяжелое машиностроение гораздо больше нуждается в получении бюджетных средств на своё переоснащение и модернизацию, нежели автомобильная промышленность.

Также необходимо принять во внимание то, что привлечение заемных средств для развития тяжелой промышленности и ряда форм машиностроения затруднено в силу того, что данной отрасли необходимы инвестиции, но без финансовой поддержки государства, вряд ли посторонние компании рискнут вкладывать в эту отрасль крупные инвестиции.

Поэтому необходимо изменить распределение бюджетных расходов в рамках государственных подпрограмм

с перераспределением части расходов на поддержку автомобильной промышленности в пользу тяжелого машиностроения.

Особое внимание следует уделить подпрограмме развития малого и среднего предпринимательства. Реализация данной подпрограммы началась с марта 2013 г. и рассчитана до 31 декабря 2020 г. Целевыми показателями данной подпрограммы являются количественные показатели, такие как количество созданных рабочих мест и количество субъектов малого и среднего предпринимательства. Но при этом отсутствует качественная оценка предприятий малого и среднего бизнеса, а именно оценка таких показателей, как прибыль и убытки предприятий, показатели финансовой устойчивости и ликвидности.

Данные показатели должны являться приоритетными при оценке эффективности программы и расходовании бюджетных средств, а также на их основе должна проводиться оценка необходимого объема финансовой поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса. Поэтому в рамках подпрограммы необходимо добавить показатель – количество прибыльных и убыточных предприятий малого и среднего бизнеса, установив ежегодное значение прироста прибыльных предприятий и сокращение убыточных, а также показатели финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса, которые должны сохраняться в рамках нормативных значений. Предложенное усовершенствование целевых показателей позволит не только более рационально использовать бюджетные средства для финансирования предприятий малого и среднего бизнеса, но и даст возможность своевременно вносить изменения в программу поддержки малого и среднего бизнеса, сделав данный инструмент более функциональным.

Реализация предложенных мер позволит значительно повысить эффективность государственных программ, что в краткосрочной перспективе должно положительно отразиться на таких ключевых направлениях модернизации национальной экономики, как развитие промышленности и рост финансовых и количественных показателей предприятий малого и среднего бизнеса.

Выводы

Реализация вышеизложенных предложений должна улучшить взаимосвязь финансовой политики компании и государства, а также способствовать росту и модернизации национальной экономики. Скорейшее принятие и детальная проработка выдвинутых предложений должна показать компаниям и инвесторам, что меры, принимаемые в рамках совершенствования инвестиционной деятельности государства, носят долгосрочный, взвешенный характер, и не являются декларативными по своему содержанию. Это в перспективе должно уменьшить негативные ожидания инвесторов в силу слабых макроэкономических показателей российской экономики. Вместе с тем предложенного комплекса мер будет недостаточно для значительного улучшения инвестиционного климата страны, а также существенного роста деловой и инвестиционной активности компании.

В дополнении к ним необходимы значительное повышение эффективности налоговой политики, а также совершенствование механизмов и форм взаимодействия между государством и частными компаниями.

Существующая в настоящее время система налогообложения в Российской Федерации, часто выступает в роли одного из непреодолимых барьеров, как для создания новых предприятий, так и для роста и развития уже существующих компаний.

По данным Министерства финансов РФ в настоящее время налоговая нагрузка в Российской Федерации находится на уровне 36% и до 2018 г. повышаться не будет. При этом в ближайшие годы в случае увеличения дефицита бюджета и дальнейшей рецессии в экономике налоговая нагрузка может значительно увеличиться.

Повышение налогов, в частности косвенных, таких как акцизов и НДС, в условиях рецессии негативно сказывается на компаниях. Это приводит к сокращению прибыли и рентабельности продаж, а также делает невозможным увеличение затрат на модернизацию производства и переоборудование ввиду слишком высоких издержек и отсутствия достаточного числа источников финансирования. Необходимо обратить внимание на то, что предприятиям нужна модернизация, а в условиях сильной налоговой нагрузки это сделать крайне сложно (необходимо брать кредиты, покупать новое оборудование, выплачивать долги). Если же не обновлять оборудование, то это приводит к падению конкурентоспособности, а в дальнейшем это может привести и к закрытию предприятия. Без модернизации предприятий, а также без достаточного количества предприятий малого и среднего бизнеса экономика Российской Федерации будет по-прежнему иметь ярко выраженный сырьевой характер.

29 декабря 2014 г. был подписан закон о «налоговых каникулах» для ИП, осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, Федеральный закон от 29.12.2014 № 477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ». Подписания этого закона ждали не только предприниматели, но и правительство, рассчитывая на то, что уже в ближайшее время будет виден положительный эффект от данного законопроекта. Однако существенные ограничения, которые прописаны в законе, практически свели на нет возможные послабления для бизнеса.

Во-первых, налоговые каникулы ввели только для впервые регистрирующихся индивидуальных предпринимателей. Соответственно, круг бизнесменов, на который могут распространяться налоговые каникулы, очень узок.

Во-вторых, закон жестко ограничивает будущих получателей льготы системой налогообложения. Рассчитывать на нулевую ставку налога могут только ИП на упрощенной системе налогообложения и ИП, применяющие патентную систему налогообложения.

В-третьих, ограничены и сферы деятельности, в которых может работать будущий льготник – это, в первую очередь, социальная, научная и производственная деятельность.

В-четвертых, нельзя не брать во внимание и тот факт, что нулевая ставка налога действует непрерывно в течение двух налоговых периодов со дня государственной регистрации. На этот момент надо обратить внимание тем ИП, которые применяют патентную систему налогообложения. Если для упрощенной системы налогообложения налоговый период равен году, соответственно, и льгота действует два года, то для тех, кто использует патент, налоговый период ограничен сроком действия патента, который может составлять и меньше года.

В-пятых, прежде, чем закон заработает в конкретном регионе, в этом самом регионе его еще должны принять на местном уровне. И если местные власти закон не приняли, никаких налоговых каникул у потенциальных предпринимателей не будет.

На 1 апреля 2015 г. законы об обнулении ставок налога на УСН и ПСН приняли около десяти субъектов Российской Федерации. Это объясняется тем, что налоги по УСН и ПСН полностью зачисляются в региональные и местные бюджеты. Учитывая, что эти бюджеты во многих регионах и так дефицитны, в условиях экономического кризиса терять возможные (может, и небольшие) деньги регионам не хочется. Поэтому принятие законов на местах тормозится.

Снижение налоговой нагрузки должно стимулировать развитие предприятий малого и среднего бизнеса, но делая выводы из вышесказанного в федеральном законе о налоговых каникулах скрыто немало «подводных камней», которые могут существенно затормозить ожидаемый эффект от данного закона. Опыт последних лет показывает, что просто снижение базовой налоговой ставки для отдельных компаний или объявление налоговых каникул оказалось малоэффективным.

Несмотря на действующие в настоящее время системы специального налогообложения, существенно снижают нагрузку на малый и средний бизнес, но при этом не происходит желаемой отдачи, а именно расширения налогооблагаемой базы и увеличения поступлений в бюджет. В то же время применение упрощенных режимов налогообложения компаниями малого и среднего бизнеса сужает круг их потенциально возможных контрагентов по причине негативных налоговых последствий для последних, тем самым становясь из фактора, который должен минимизировать издержки и прибыль, в фактор замедления развития компаний. Также, о неэффективности существующих систем упрощенного налогообложения свидетельствует тот факт, что с введением подобных режимов наблюдалась массовая реорганизация крупных предприятий ради налоговой экономии.

Для повышения эффективности взаимосвязи финансовой политики государства и компаний в сфере налогового регулирования предлагается использовать опыт налогового стимулирования развитых стран для предприятий малого и среднего бизнеса, а именно прогрессивную шкалу налогообложения по налогу на прибыль организаций. При прогрессивной шкале налогообложения следует использовать линейный подход, а именно на начальном этапе применяется 0% ставка налога на

прибыль организаций к нулевой базе (фактически расчет налоговой базы по налогу на прибыль организаций не производится), которая в дальнейшем увеличивается с шагом в 5% до 18% на субфедеральном уровне. При этом при переходе от 0 ставки налогооблагаемая база должна рассчитываться, как сумма прибыли от продаж (реализации) и внереализационных операций за вычетом убытков, подлежащих переносу. Подобный подход позволит предприятиям малого и среднего бизнеса на ранней стадии применять минимальную базовую ставку налога на прибыль, а по мере роста и развития увеличивать данный показатель.

Такая мера позволит не только снизить и распределить налоговую нагрузку, но также может послужить стимулом для создания новых предприятий в силу снижения налоговых барьеров. Негативным аспектом использования данной практики опять же может выступить реорганизация крупных предприятий для получения подобной налоговой преференции. В рамках противодействия этому предлагается сразу использовать максимальную ставку в 18% для предприятий малого и среднего бизнеса, которые были образованы в результате дробления крупной компании.

Помимо изменения налоговых ставок и предоставления различных налоговых льгот в целях стимулирования предприятий малого и среднего бизнеса необходимо реализация комплекса мероприятий по улучшению налогового администрирования. По возможности необходимо максимально автоматизировать взаимодействие компаний и налоговых органов посредством интернета и внедрения электронного документооборота. Работа в данном направлении позволит снизить фактор коррупции, ускорить время на подготовку и сдачу отчетности, сократить временные издержки, связанные с получением необходимых справок, выписок и других документов, предоставляемых налоговыми органами компаниям.

В качестве меры по уменьшению количества предприятий, уклоняющихся от налогов, должно стать создание специальных институтов, целью которых будет повышение налоговой грамотности среди компаний малого и среднего бизнеса по легальному уменьшению налоговых затрат и выплат.

Предложенные меры должны повысить эффективность предприятий малого и среднего бизнеса, снять с них чрезмерную налоговую нагрузку, тем самым увеличив как их прибыль, так и количество самих предприятий, что в настоящее время является критическим условием для развития и роста национальной экономики. Кроме того, предложенные меры должны способствовать увеличению числа инновационных предприятий, что в долгосрочной перспективе должно послужить катализатором для изменения типа российской экономики. Данные шаги, в совокупности с реформированием налогового администрирования, повысят эффективность взаимодействия компаний и государства в сфере налогообложения, а также повысят инвестиционную привлекательность Российской Федерации в целом, что позволит привлечь дополнительный иностранный капитал в национальную экономику.

Библиографический список:

1. Баихина Н.В., Косов М.Е. Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике. Финансовый аспект: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. С. 231.
2. Восканян Р.О., Ордов К.В. Развитие инновационных предприятий в период импортозамещения // Р.О. Восканян, К.В. Ордов // Экономика устойчивого развития. 2016. – № 3 (27). – С. 106–109.
3. Ахмадеев Р.Г. Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // Международная торговля и торговая политика. 2014. – № 7–8 (87). – С. 67–76.
4. Баихина Н.В., Косов М.Е. Бюджетно-налоговое регулирование инвестиционной активности российской экономики. // Вестник Московского университета МВД России. 2013. № 11. С. 186–191.
5. Жукова В.В. Индикативное планирование в системе государственного регулирования. // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2015. – № 3. – С. 100–103.
6. Чимбеев А.Н. Особенности поддержки малого и среднего предпринимательства за рубежом. // Международное публичное и частное право. 2014. № 5. С. 39–41.
7. Гордиенко М.С. Бюджетно-налоговая политика России: генезис, оценка качества. Монография. М.: Русайнс. 2016. С. 246.
8. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. State control in cooperation of Russian business with offshore jurisdictions. // Мировая экономика: проблемы безопасности. 2016. № 1. С. 23–25.
9. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов. // Вопросы экономики. 2009. № 3. С. 26–38.
10. Доржиева В.В. Реализация антикризисного потенциала бюджетной политики Российской Федерации. // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 12.
11. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Эффективность налоговой политики в сфере инноваций // Финансовая жизнь. 2017. № 1. С. 74–78.
12. Гринберг Р.С., Кузнецова З.Н. Налоговая политика в социально-экономическом развитии стран с переходной экономикой. СПб: Алетейя, 2011. 392 с.
13. Нобель П. Швейцарское финансовое право и международные стандарты / пер. с нем. Н. Сироткина, Ю. Волобуева, В. Иванова. М.: Инфотропик Медиа, 2012. С. 1104.
14. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. Offshore jurisdictions as an instrument for international tax planning. // Europäische Fachhochschule. 2016. № 4. С. 46–48.
15. Слепов В.А., Шуба В.Б., Чалова А.Ю. Концептуальные и характерные особенности федерального бюджета на 2011 – 2013 гг. в условиях финансовой глобализации. // Вестник Российского Экономического Университета имени В.Г. Плеханова. 2011. № 1.
16. Солтаханов А.У., Чуйкова Н.М. Современные аспекты финансирования инвестиционной деятельности компаний в России. // Высшая школа. 2016. № 8. С. 24–26.
17. Цветков В.А. Причины, развитие и последствия экономического кризиса для России. // Международная экономика. 2010. № 3.
18. Баихина Н.В. Особенности инвестиционно инновационного развития национальной экономики. // Аудитор. 2014. № 11. С. 87–93.
19. Kosov M.E., Akhmadeev R.G., Osipov V.S., Kharakoz Yu.K., Smotritskaya I.I. Socio-economic planning of the economy. // Indian Journal of Science and Technology. 2016. Т. 9. № 36. С. 102008.
20. Ващекин А.Н. Исследование кризисных явлений на основе математических моделей макроэкономической динамики. // Сборник материалов международного научного e-симпозиума «Математические и инструментальные методы экономики: теория и практика», г. Москва, 29–30 сентября 2014 г. Киров: МЦНИП. 2014. С. 78–90.
21. Красюков А.В. Неосновательное обогащение в механизме косвенного налогообложения. // Финансовое право. 2013. № 6. С. 30–34.
22. Шаров В.Ф., Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Региональные и местные налоги: Учеб. пособие, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
23. Цидилина И.А. К вопросу об унификации правового регулирования косвенного налогообложения в условиях интеграции России в мировое сообщество. // Налоги. 2014. № 2. С. 43–45.
24. Ткаченко М.В., Конгулов А.С., Долгов А.А. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах РФ. // НП «Центр развития ГЧП». 2014 г.
25. Баихина, Н.В., Косов М.Е. Этапы становления и развития государственного бюджетного планирования Российской Федерации. // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. Москва. 2015. №1. С. 73–79.
26. Freder J. Folly from Olly. The disastrous quality of the economic predictions of the European Commission [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rwer.wordpress.com/2012/11/09/folly-from-olly-the-disasterous-quality-of-the-economic-predictions-of-the-european-commission/> (дата обращения: 15.09.2015).

Кафедра финансового менеджмента УрГЭУ: достижения и перспективы



Закирова Э.Р., к. э. н., доцент,
и.о. заведующего кафедрой
финансового менеджмента

Уральский государственный экономический университет (УрГЭУ), в 2017 году отмечающий свой полувековой юбилей, за время своего существования подготовил свыше 70 тысяч специалистов для народного хозяйства, в том числе представителей бизнес-элиты и органов государственной власти. Кафедра финансового менеджмента, созданная в 2009 году в результате глобальных преобразований в УрГЭУ, гармонично вписалась в образовательный процесс университета и стала решать свою специфическую задачу: на базе федеральных государственных образовательных стандартов и требований реального сектора экономики, с использованием современных технологий обучения готовить высококлассных специалистов в финансовой сфере, обладающих фундаментальными знаниями и широкими компетенциями, владеющих инновационными технологиями и методами ведения экономической деятельности и способных использовать свои знания на практике, эффективных как в качестве наемных работников, так и в качестве предпринимателей.

Численность кафедры на момент создания составляла 10 человек, из них пятеро — штатные преподаватели. Сегодня профессорско-преподавательский состав кафедры насчитывает 12 человек, 75% сотрудников имеют ученые степени (восемь кандидатов наук и один доктор наук). Средний возраст профессорско-преподавательского состава — 41 год. Кафедра постепенно и неуклонно набирает силу, прирастает новыми талантливыми преподавателями. Более половины преподавателей кафедры — практики: специалист в области консалтинга, к. э. н., доцент Э.Р. Закирова, вице-президент Уральской торгово-промышленной палаты, д. э. н., профессор А.В. Макаров, финансовый директор ООО «Простор», к. э. н., доцент А.А. Паюсов, ведущий специалист финансового отдела Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства, к. э. н., доцент Е.Г. Шеина.

Зрелые специалисты привнесли в деятельность кафедры богатый опыт работы в академических и государственных структурах. Молодые преподаватели быстро встраивались в учебный и научно-исследовательский процесс, пользуясь поддержкой старших коллег. Кафедра наилучшим образом сочетает опыт преподавателей-практиков и целеустремленность молодых ученых.

Сотрудники кафедры амбициозны, открыты новому, ориентированы на развитие.

Несмотря на небольшую численность, кафедра финансового менеджмента добилась больших успехов за годы работы, опираясь на лучшие традиции уральской финансовой школы, а также собственные идеи и научные разработки.

В 2011 году коллектив кафедры был награжден за высокий уровень научно-методической работы и удостоен первого места во внутриуниверситетском конкурсе «Новое в технологии обучения».

Визитной карточкой кафедры стал ежегодный конкурс студенческих работ «Формирование и реализация финансовой политики предприятий» под руководством Э.Р. Закировой, который позволяет оценить эффективность преподаваемых дисциплин и выявить самых талантливых студентов. Для победителей этот конкурс — путевка в профессию: по итогам презентации бизнес-проектов работодателя, входящие в состав жюри, принимают решение о стажировке и возможном трудоустройстве студентов.

Преподаватели кафедры с 2009 года выступают экспертами и курируют работу одной из секций в конкурсе «Моя законотворческая инициатива», проводимом под эгидой Правительства Свердловской области и Законодательного собрания Свердловской области. Работа кафедры на этом конкурсе высоко оценена и отмечена благодарственными письмами правительственных учреждений.

В 2016 году команда студентов профиля «Финансовый менеджмент» под руководством к. э. н., доцента Н.С. Пионткевич заняла третье место в командном зачете на IV Всероссийской студенческой олимпиаде (3-й тур), организованной на базе Сибирского федерального университета (г. Красноярск).

Разрабатываются совместные магистерские программы, проводятся конференции с нашими зарубежными партнерами — Евразийским национальным университетом им. Л.Н. Гумилева (Казахстан), Университетом экономики в Братиславе и Жилинским университетом (Словацкая Республика). С 2011 года действует программа стажировки студентов в Жилинском университете.

Кафедра не только обучает студентов, но и организует переподготовку и повышение квалификации сотрудников предприятий и органов власти. Кафедра финансового менеджмента, одна из двух в УрГЭУ, активно участвовала в Президентской программе подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства. Отдельное направление деятельности — организация мероприятий для представителей бизнес-сообщества Уральского региона. На таких встречах проводятся презентации бизнес-курсов и консультаций по финансовому менеджменту, предлагаемых кафедрой, а итогом



Сотрудники кафедры финансового менеджмента УрГЭУ

становится заключение договоров о сотрудничестве между университетом и предприятиями.

Кафедра финансового менеджмента активно ведет научную деятельность. Кафедра выиграла тендер и заключила договор с Министерством промышленности и торговли РФ на 2,5 млн руб., а также договор с Администрацией г. Нижнего Тагила и Администрацией г. Каменска-Уральского (подготовка оценки и анализа развития малого и среднего предпринимательства в Нижнем Тагиле и Каменске-Уральском и обоснование перспектив его развития на 2011 – 2015 гг.).

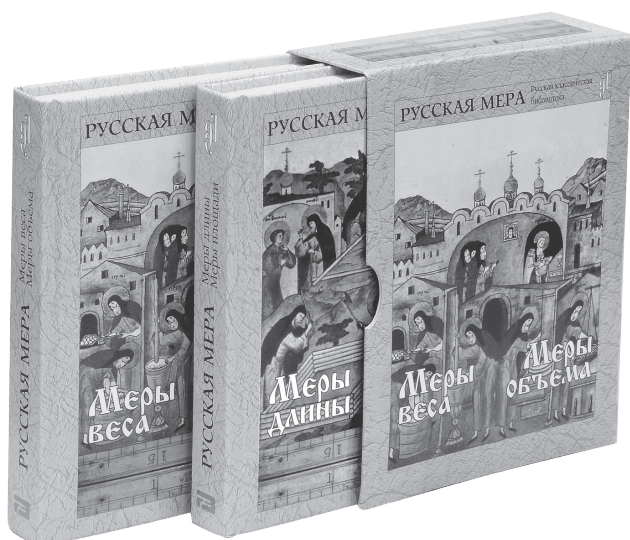
Коллектив кафедры стремится повысить свою публикационную активность. За последние три года опубликованы три учебных пособия, четыре монографии, готовится к выходу монография на английском языке в зарубежном издательстве в рамках сотрудничества с Жилинским университетом. Количество опубликованных научных статей, подготовленных преподавателями кафедры, стремительно растет. Поступательно увеличивается число публикаций в журналах, зарегистрированных в РИНЦ.

Кафедра занимает особое положение в университете благодаря тому, что находится на стыке двух направлений образовательных программ (38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент»), что позволяет ей быть мобильной и гибко реагировать на возникающие вызовы в экономике, менеджменте и образовании. Мы

стремимся развивать уникальные компетенции преподавателей, активизировать интеграцию с вузами, властью и бизнесом с целью совершенствования непрерывного экономического образования и подготовки высококвалифицированных кадров, призванных сохранить и приумножить научные ценности общества.

В 2017 году кафедра финансового менеджмента стала победителем Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «Экономика и Управление — 2016», проводимого Вольном экономическим обществом России, в номинации «Финансовый менеджмент».

Важный этап становления кафедры завершен, многое сделано, но многое еще впереди. Постоянно растет количество преподаваемых сотрудниками кафедры дисциплин, увеличивается число студентов. Необходимо совершенствовать учебные планы и программы, разрабатывать лекционные курсы, готовить новые публикации, отслеживать тенденции развития экономики и перспективные направления научно-исследовательской деятельности. Сложившийся дружный коллектив уже продемонстрировал, что кафедре по плечу решение самых амбициозных образовательных, научных, экспертных задач. Сплав молодости с опытом способствует эффективному развитию и уверенному движению вперед. Впереди у кафедры — новые цели и полная уверенность в их достижении.



Русская мера

Русская мера. В ней неожиданными гранями высвечиваются и бездонная глубина, и необъятное богатство русской культуры, искусства, вселенское величие духовно-нравственного мировоззрения русского народа. Старинные русские меры до сих пор живут в быту, разговорной речи. Мы часто упоминаем о пудовых сапогах и кулаках, пуде съеденной соли как мере знания человека, говорим о том, что нам не надо ни пяди чужой земли, а высокого человека можем назвать коломенской верстой. Без русской меры нельзя понять историческое прошлое нашей Родины, слова и поступки вроде бы хорошо известных нам литературных героев. Что в действительности представляют собой верста, сажень, вершок, бочка, локоть, берковец? Какого роста в современном измерении был родившийся — «сына Бог им дал в аршин» — царевич Гвидон из пушкинской «Сказки о царе

Салтане»? Как соотносятся верста и современный километр? Какой вес имеет прочно укоренившийся в русском мире «фунт лиха» или «фунт изюма»? Почему И. Тургенев в рассказе «Муму» говорит о дворнике Герасиме, что он был «мужчина двенадцати вершков роста», а у Ф. Достоевского в «Идиоте» сопровождает Рогожина «какой-то огромный, вершков двенадцати господин», ведь вершок — это всего-то чуть более четырех сантиметров...

Об этом и других загадках русского счета рассказывается в книгах: «Русская мера. Меры длины. Меры площади» и «Русская мера. Меры веса. Меры объема» из «Русской классической библиотеки. Экономика и духовность» Издательского дома «Экономическая газета».

Ю.В. Якутин,

доктор экономических наук,
научный редактор «Русской классической библиотеки. Экономика и духовность»,
заслуженный деятель науки Российской Федерации

«Фунт лиха и счастье стопудовое»

«Мал золотник, да дорог» — нередко говорят у нас о чем-то небольшом, незначительном на вид, но по сути ценном, действительно дорогом кому-то, может быть, памятью, воспоминаниями, а кому-то — своей реальной высокой стоимостью. Спроси же, а что это — золотник? Наговорят с три короба. Версий, в том числе экзотических, будет предостаточно. И редко какая из них окажется верной.

Забыли. Забыли золотник. А когда-то он верой и правдой служил народу российскому. Ходил он по рукам и как мелкая золотая монетка, и как крохотная гирька — весом по-нашему в 4,27 г — для взвешивания деликатного дорогостоящего товара — целебного снадобья, чая, сахара, серебра.

Ценился золотник. Ценилось и все, что с ним было связано. Скуповатая Анна Павловна из «Пошехонской старины» Салтыкова-Щедрина экономно «проводит пальцем черту на комке масла и долго спорит из-за лишнего золотника, который выпрашивает повар». Трое до смерти голодных путников из горьковского рассказа «В степи» поровну делят черствый пшеничный хлеб, и один

из них — безжалостный убийца «беспрекословно подчинился утрате кусочка хлеба золотников в пять весом». Иван Чепурин, лавочник и хозяин маленького доходного дома из пьесы А. Островского «Трудовой хлеб», угостившись чаем у постояльцев и протягивая за него гривенник, начинает привычно подсчитывать: «Чай у вас хороший, на мое рыло ползолотника мало-с... два куса сахара — два золотника, — рафинад нынче в цене...»

Использовался золотник и для обозначения чего-либо в чрезвычайно малом количестве. Например, в «Обрыве» Иван Гончаров пишет: «Вошел в комнату... мужик, сложенный плотно, будто из одних широких костей, и оттого казавшийся толстым, хотя жиру у него не было ни золотника».

Ровно три золотника составляли еще одну миниатюрную меру русского веса — лот. Пришел он к нам, как спорят историки-метрологи, то ли из Голландии, то ли из каких-то немецких земель, но прижился удачно. Равный приблизительно 12,8 г, он как нельзя лучше стал отмерять аптечные товары, цветочные семена и заграничный табак, почтовые отправления и драгоценности. «Вот, смотри, Верочка, это твое, а то Марфинькино — ни одной нитки жемчуга, ни одного лишнего лота ни та ни другая не получит», — завещает, деля фамильные драгоценности, заботливо-предусмотрительная бабушка

в том же «Обрыве». Ф. Достоевский в «Преступлении и наказании» рассказывает, что «письмо от матери Раскольникова было большое, плотное, в два лота: два больших почтовых листа были мелко-мелко исписаны».

Между золотником и лотом различие и абсолютное, и относительное, на русский взгляд в общем-то не так уж и заметно, сущая малость. Зато стоящая на следующей ступеньке весовой лестницы мера — фунт, уже резко отличается от этих своих предшественников. В фунте располагалось сразу 32 лота весу, или 96 золотников. Невольно задумаешься, почему? Откуда взялся такой разрыв? Записанные Владимиром Ивановичем Далем русские пословицы: «Душа — всему мера», «Душа все мерит», наверное, могут помочь в поиске ответа и на этот вопрос.

Фунт, без труда обслуживавший почти весь розничный хозяйственно-торговый оборот России, измерявший покупаемые для дома хлеб, мясо, овощи, масло, сыр и даже керосин, стал главной, основной мерой веса. И когда на рынке ли или в давно знакомой лавке постоянный покупатель приобретал очередную снедь, он не сомневался в ее качестве и весе. Наоборот, продавец с довеском, с бугром, с верхом таровато отмеривал заказанное. А как иначе? Покупатель должен прийти к нему еще и еще раз! Только так делались хорошие обороты. Выигрывал покупатель. Не внакладе был и лавочник. При таком взаимном интересе и доверии не нужны были более мелкие весовые единицы. Фунт, полфунта, фунт с четью (с четвертью), с половиной, с осьмушкой (1/8 фунта) — всего этого было вполне достаточно для розничной торговли. А золотник и лот пусть себе обслуживают почтовые да аптечно-ювелирные дела. Будет с них.

Чужестранец фунт — (англ. round), завезенный в Россию английскими купцами с берегов туманного Альбиона, прочно укоренился в русском мире. «Узнаешь еще, почем фунт лиха» — предостерегает иного безрассудного смельчака народная мудрость. «Это тебе не фунт изюма» — образно говорит она же о чем-то сложном, требующем спокойного и внимательного разбора. А уж в своем истинном обличье меры веса (в сегодняшних измерителях — 409,512 г, или ≈ 410 г) фунт прошел чуть ли не через всю русскую художественную прозу. «Солдатам начали выдавать в сутки, — пишет в «Истории Пугачева» Пушкин, — только по четверть фунта муки, то есть десятую часть меры обыкновенной»...

Сорок фунтов — приблизительно 16,38 кг — сформировали еще одну замечательную, известную с далекого XII в. русскую меру веса — пуд. В весовом хозяйстве ныне она встречается довольно редко, а вот в разговорной речи здравствует. «Стопудово» — скажет

продвинутая молодежная тусовка про всё заслуживающее бурного восхищения, стопроцентной поддержки, безоговорочного согласия...

Пропутешествовав из латинского языка (pondus — вес, тяжесть) в древнескандинавский, а уже из него попав в русский, слово «пуд» заиграло у нас новыми оттенками, смысловыми гранями. К пудовым и двухпудовым гилям близко примыкают четкие образы «пудовых кулаков», «пудовых сапог» и, пожалуй, самого знаменитого — «пуда соли», который непременно надо съесть с напарником, чтобы хорошенько узнать его всего, до самого сокровенного в нем. Такое вот русское изобретение. И какое красивое! Пуд съеденной соли — как мера знания человека. Не забудем и «сорок пуд» — как меру его важности.

Отчасти здесь, конечно, шутка, но верная, жизненная. А сам-то солидный пуд исправно и вполне серьезно трудился в сельском хозяйстве страны, ее промышленности и оптовой торговле. Мерил добытую руду и минералы, выплавленные чугун и сталь, изготовленные и перевезенные товары. Амбарные книги прошлого хранят подробные записи о стопудовых урожаях, церковные хроники — об отливке именных многопудовых великанов-колоколов, а торговые ведомости — об удачных пудовых оборотах...

Дороден пуд. Но и подородней его были меры. Сразу десять пудов весил статный и видный берковец (берковск). Первый российский академик в области политической экономии и статистики Андрей Карлович Шторх (1766–1835), оценивая многовековые масштабы экспортно-импортных операций во внешней торговле России, приводит обширные данные вывоза в Европу воска и сала, поташа, пеньки и льна, зерна и свекловицы. Все это измеряет он в сотнях, тысячах ежегодно вывозимых берковцов.

Изобильна, богата Русь. В долг, за чужой счет не жила. Сама всё зарабатывала. Заработанному вела счет размеренный. В начале XVII в., как указывает «Торговая книга», велся он из расчета, что «берковец 10 пуд, четверть вощаная 12 пуд, ансырь весит пол три гривенки малых и 8 золотников, а всего в ансыре 128 золотников, а нынешний ансырь весит фунт в 96 золотников, в гривенке малой скаловой 48 золотников, в фунте одна большая гривенка и две малых, в золотнике 25 почек, безмен весит полтретья фунта, 5 малых гривенок, 240 золотников; в пуде безменов 16, гривенок больших фунтовых 40». Большой набор, не правда ли? И весь он сполна был востребован Русью.

*Материал подготовил
Дерипаско Д.Г.*

Итоги Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «Экономика и Управление – 2016»

Вольное экономическое общество России подвело итоги 10-го Всероссийского конкурса кафедр и образовательных программ «Экономика и Управление — 2016».

Победители были определены по двум направлениям — лучшие кафедры и лучшие образовательные программы. На конкурс кафедр поступила 81 заявка, к рассмотрению приняли 70. Победила 21 кафедра в 11 номинациях. На конкурс образовательных программ поступило 54 заявки, приняли к рассмотрению 52. Победителями стали 8 образовательных программ.

Конкурс призван выявить лучшие экономические кафедры и образовательные программы, распространить новейшие и эффективные методы подготовки специалистов, которые соответствуют мировым стандартам и востребованы современным рынком труда.

В жюри и экспертный совет конкурса входят известные ученые, представители федеральных органов законодательной и исполнительной власти, профильных государственных структур, ведущих вузов, научных институтов Российской академии наук, руководители бизнес-структур и общественных организаций Российской Федерации.

Возглавляет жюри научный руководитель Института экономики РАН, вице-президент ВЭО России, член-корреспондент РАН **Руслан Семенович Гринберг**.

6 июня в кинозале Медиацентра «Российской газете» награды победителям конкурса вручили: **Сергей Юрьевич Глазьев**, вице-президент ВЭО России, Советник Президента Российской Федерации, академик РАН и президент ВЭО России, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте **Сергей Дмитриевич Бодрунов**.

Объединение в рамках конкурса такого широкого круга экспертов поспособствует развитию

и совершенствованию системы подготовки специалистов.

«Я думаю, что наш конкурс является немаловажным фактором в том, чтобы российское экономическое образование и экономическое знание не выпали из процесса новой индустриализации и служили поистине космическим по размеру, важности и сложности задачам, которые стоят сейчас перед Россией», — отметил председатель оргкомитета конкурса, президент ВЭО России, директор Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте С.Д. Бодрунов.

На торжественном заседании также выступили: **С.Ю. Глазьев**, вице-президент ВЭО России, Советник Президента Российской Федерации, академик РАН; **Д.Е. Сорокин**, вице-президент ВЭО России, научный руководитель Финансового университета при Правительстве РФ, член-корреспондент РАН; **Г.Б. Клейнер**, член Президиума ВЭО России, заведующий кафедрой «Системный анализ и моделирование экономических процессов» Финансового университета при Правительстве РФ, заместитель директора ЦЭМИ РАН, член-корреспондент РАН; **Ю.В. Якутин**, вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров, научный руководитель ЗАО Издательский дом «Экономическая газета»; **А.П. Бунич**, член Правления ВЭО России, президент Союза предпринимателей и арендаторов России, генеральный директор Международного фонда «Содействие предпринимательству»; **А.В. Мурычев**, член Президиума ВЭО России, исполнительный вице-президент Общероссийской общественной организации «Российский союз





промышленников и предпринимателей», председатель Совета Ассоциации региональных банков России.

ПОБЕДИТЕЛИ ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА КАФЕДР И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ — 2016»

Победители конкурса кафедр

Номинация «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Ректор Пилипенко Ольга Васильевна, д.техн.н., профессор, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации

Директор института Зайцев Алексей Геннадьевич, д.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Попова Людмила Владимировна, д.э.н., профессор

Кафедра «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Ректор Альбеков Адам Умарович, д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Декан факультета Макаренко Елена Николаевна, д.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Усенко Людмила Николаевна, д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Номинация «Менеджмент»

Кафедра управления строительством

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежский государственный технический университет»

Ректор Колодяжный Сергей Александрович, к.техн.н., доцент

Декан факультета Баркалов Сергей Алексеевич, д.техн.н., профессор

Заведующий кафедрой Баркалов Сергей Алексеевич, д.техн.н., профессор

Кафедра организационно-управленческих инноваций

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Ректор Гришин Виктор Иванович, д.э.н., профессор

Директор ОНЦ «Менеджмент» Кулапов Михаил Николаевич, д.э.н., профессор

Заведующий кафедрой Земляков Дмитрий Николаевич, д.э.н., профессор

Номинация «Маркетинг и PR»

Кафедра «Маркетинга»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Ректор Гришин Виктор Иванович, д.э.н., профессор

Директор ОНЦ «Торговля» Шишкин Анатолий Викторович, к.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Скоробогатых Ирина Ивановна, д.э.н., профессор

Номинация «Налоги и налогообложение»

Кафедра налогов и таможенного дела

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Байкальский государственный университет»

Ректор Суходолов Александр Петрович, д.э.н., профессор

Директор института Федотов Дмитрий Юрьевич, д.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Киреенко Анна Павловна, д.э.н., профессор

Кафедра налогообложения

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет»

Ректор Гафуров Ильшат Рафкатович, д.э.н., профессор

Директор института Багаутдинова Наиля Гумеровна, д.э.н., профессор

Заведующий кафедрой Туфетулов Айдар Миралимович, д.э.н., профессор

Номинация «Современные информационные технологии в экономике и менеджменте»

Кафедра Экономическая безопасность, налогообложение и бизнес-информатика

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Дагестанский государственный технический университет»

Ректор Исмаилов Тагир Абдурашидович, д.техн.н., профессор

Декан факультета Шахбанова Инара Кадировна, к.э.н., доцент

Заведующий кафедрой Джабраилов Умахан Алхасович, к.э.н.

Номинация «Финансовый менеджмент»

Кафедра «Банковское дело»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Ректор Альбеков Адам Умарович, д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Декан факультета Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Семенюта Ольга Гетовна, д.э.н., профессор

Кафедра финансового менеджмента

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный экономический университет»

Ректор Силин Яков Петрович, д.э.н., профессор

Директор института Марамыгин Максим Сергеевич, д.э.н., профессор

и.о. зав. кафедрой Закирова Элина Рафиковна, к.э.н., доцент

Номинация «Экономика и управление предпринимательской деятельностью»

Кафедра «Экономики предпринимательства»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д.э.н., профессор

Декан факультета Шубаева Вероника Георгиевна, д.э.н., профессор

Заведующая кафедрой Ялунер Елена Васильевна, д.э.н., профессор

Кафедра экономики предпринимательства

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Бийский технологический институт (филиал) Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова

Ректор Максименко Андрей Алексеевич, д.техн.н., профессор

Директор института Ленский Максим Александрович, к.хим.н., профессор

Заведующая кафедрой Миляева Лариса Григорьевна, д.э.н., профессор

Кафедра «Экономическая теория и экономика предпринимательства»

Частное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»

Ректор Смешко Олег Григорьевич, д.э.н.



Директор института Ковряков Дмитрий Валентинович, к.э.н., доцент

Заведующий кафедрой Бургонов Олег Викторович, д.э.н., профессор

Номинация «Экономическая теория. Макро- и микроэкономика»

Кафедра экономической теории и мировой экономики

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный социальный университет»

Ректор Починок Наталья Борисовна, д.э.н., доцент

Декан факультета Солодуха Петр Викторович, д.э.н., профессор

Заведующий кафедрой Ерохин Сергей Геннадьевич, к.э.н., доцент

Номинация «Экономика и управление производством (в том числе по отраслям)»

Кафедра «Экономики и управления на предприятии»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Калмыцкий государственный университет им. Б.Б. Городовикова»

Ректор Салаев Бадма Катинович, к.пед.н.

И.о. декана факультета Павлова Нюудля Цагадаевна, к.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Цатхланова Тамара Тавиновна, д.э.н., профессор

Кафедра Промышленного менеджмента

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Ректор Черникова Алевтина Анатольевна, д.э.н., профессор

Директор института Роменец Владимир Андреевич, д.техн.н., профессор

Заведующий кафедрой Костюхин Юрий Юрьевич, к.э.н., доцент

Кафедра экономики

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Ректор Черникова Алевтина Анатольевна, д.э.н., профессор

Директор института Роменец Владимир Андреевич, д.техн.н., профессор

Заведующий кафедрой Ильичев Игорь Павлович, к.э.н., доцент

Кафедра экономики отраслей и рынков

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет»

Ректор Циринг Диана Александровна, д.псих.н., профессор

Директор института Бархатов Виктор Иванович, д.э.н., профессор

Заведующий кафедрой Бархатов Виктор Иванович, д.э.н., профессор

Номинация «Экономика труда, повышение качества человеческого капитала, управление персоналом»

Кафедра «Экономики труда и управления персоналом»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный экономический университет»

Ректор Силин Яков Петрович, д.э.н., профессор

Директор института Коковихин Александр Юрьевич, к.э.н., доцент

Заведующий кафедрой Коковихин Александр Юрьевич, к.э.н., доцент

Кафедра управления персоналом

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежский государственный университет»

Ректор Ендовицкий Дмитрий Александрович, д.э.н., профессор

Декан факультета Канапухин Павел Анатольевич, д.э.н., доцент

Заведующая кафедрой Дуракова Ирина Борисовна, д.э.н., профессор

Номинация «Экономическая политика, государственное регулирование экономики»

Кафедра экономического анализа и государственного управления

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ульяновский государственный университет»

Ректор Костишко Борис Михайлович, д.ф.-м.н., профессор

Директор института Белый Евгений Михайлович, д.техн.н., профессор

Заведующий кафедрой Лапин Анатолий Евгеньевич, д.э.н., профессор

Победители конкурса образовательных программ**Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.08 «Финансы и кредит», профиль «Банковское дело»**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Ректор Стромов Владимир Юрьевич, к.ю.н., доцент

Директор института Карпунина Евгения Константиновна, д.э.н., профессор

Кафедра «Финансы и банковское дело»

Заведующая кафедрой Радюкова Яна Юрьевна, к.э.н., доцент

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.03 «Управление персоналом», профиль «Управление персоналом организации»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Ректор Стромов Владимир Юрьевич, к.ю.н., доцент

Директор института Карпунина Евгения Константиновна, д.э.н., профессор

Кафедра «Кадрового управления»

Заведующая кафедрой Колесниченко Елена Александровна, д.э.н., профессор

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

Автономная некоммерческая организация высшего образования «Международный Университет в Москве»

Ректор Юнусов Ленар Альбертович, д.э.н., доцент

Директор института Манюшис Альгирдас Юозович, д.э.н., профессор, Заслуженный работник Высшей Школы Российской Федерации

Кафедра «Государственного и муниципального управления»

Заведующий кафедрой Систер Владимир Григорьевич, д.техн.н., профессор

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Макроэкономическое планирование и прогнозирование»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Ректор Гришин Виктор Иванович, д.э.н., профессор

Декан факультета Зинчук Галина Михайловна, д.э.н., профессор

Кафедра национальной и региональной экономики

Заведующая кафедрой Гагарина Галина Юрьевна, д.э.н., доцент

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Управление малым бизнесом»

Частное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»

Ректор Смешко Олег Григорьевич, д.э.н.

Директор института Ковряков Дмитрий Валентинович, к.э.н., доцент

Кафедра «Экономическая теория и экономика предпринимательства»

Заведующий кафедрой Бургонов Олег Викторович, д.э.н., профессор

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Менеджмент», профиль «Анализ, регулирование и контроль антимонопольной деятельности»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Воронежский государственный университет»

Ректор Ендовицкий Дмитрий Александрович, д.э.н., профессор

Декан факультета Канапухин Павел Анатольевич, д.э.н., доцент

Кафедра экономического анализа и аудита

Заведующая кафедрой Коробейникова Лариса Сергеевна, к.э.н., доцент

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.01 «Экономика», профиль «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д.э.н., профессор

Директор института Тумарова Татьяна Гельцевна, к.э.н., профессор

Кафедра аудита и внутреннего контроля

Заведующая кафедрой Каморджанова Наталия Александровна, д.э.н., профессор, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Логистика и управление цепями поставок»

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Ректор Максимцев Игорь Анатольевич, д.э.н., профессор

Декан факультета Малевич Юлия Валерьевна, д.э.н., профессор

Кафедра Логистики и управления цепями поставок
Заведующий кафедрой Щербаков Владимир Васильевич, д.э.н., профессор

Специальная награда конкурса

Дипломом за особые достижения в области экономического образования награждаются:

Кафедра организационно-управленческих инноваций
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кафедра «Маркетинга»

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кафедра Промышленного менеджмента

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Кафедра экономики

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Специальные награды

Издательского дома «Экономическая газета»

Диплом за практико-ориентированный подход к обучению студентов и активное сотрудничество с зарубежными вузами

Кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»

Диплом за использование современных образовательных технологий и активную научно-исследовательскую деятельность

Кафедра «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирование»

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Диплом за значительный вклад в развитие управленческой науки в России

Кафедра организационно-управленческих инноваций
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Диплом за высокую рыночную востребованность образовательных программ

Кафедра финансового менеджмента

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Диплом за тесное взаимодействие с работодателями и практикоориентированность образовательного процесса

Кафедра «Экономики предпринимательства»

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Диплом за активное взаимодействие с зарубежными вузами и вовлечение в образовательный процесс сотрудников ведущих российских компаний

Кафедра Промышленного менеджмента
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Диплом за подготовку высококвалифицированных кадров на основе современных образовательных технологий

Кафедра экономики
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Диплом за высокую публикационную активность и ориентированность на региональную проблематику

Кафедра экономического анализа и государственного управления
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»

Диплом за активное взаимодействие с профильными организациями для подготовки конкурентоспособных кадров

Кафедра «Финансы и банковское дело»
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Диплом за ориентированность на решение реальных проблем развития крупных городов

Кафедра «Государственного и муниципального управления»
АНО ВО «Международный Университет в Москве»

Диплом за активную научно-исследовательскую деятельность и тесное взаимодействие с региональными структурами

Кафедра экономического анализа и аудита
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Справочник

«Лучшие образовательные программы инновационной России — 2017»

По итогам жюри конкурса и в соответствии с соглашением между Вольным экономическим обществом России и Национальным центром общественно-профессиональной аккредитации (от 21 марта 2013 г.) в справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России — 2017» будут включены следующие образовательные программы:

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.08 «Финансы и кредит», профиль «Банковское дело»

ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.03 «Управление персоналом», профиль «Управление персоналом организации»

АНО ВО «Международный Университет в Москве»
Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Макроэкономическое планирование и прогнозирование»

ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Управление малым бизнесом»

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.02 «Менеджмент», профиль «Анализ, регулирование и контроль антимонопольной деятельности»

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки магистров по направлению 38.04.01 «Экономика», профиль «Учет, анализ и аудит в отраслях экономики»

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Основная образовательная программа ВО — программа подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 «Менеджмент», профиль «Логистика и управление цепями поставок»

Справочник «Лучшие образовательные программы инновационной России» — это выборка лучших образовательных программ, реализуемых высшими учебными заведениями России. Справочник — результат уникального проекта «Лучшие программы инновационной России», организаторами которого выступили журнал «Аккредитация в образовании», Национальный центр общественно-профессиональной аккредитации (Нацаккредцентр) и Гильдия экспертов профессионального образования.

Фото: Виктор Васенин/РГ