

Журнал зарегистрирован в
Министерстве РФ по делам
печати, телерадиовещания и
средствам массовой коммуни-
кации

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-63460
от 22 октября 2015 г.

ISSN 2078-4023

Журнал «Вопросы регио-
нальной экономики» включён в
Перечень ведущих периодиче-
ских изданий ВАК

Подписной индекс в каталоге
НТИ-Роспечать 62190

Над выпуском работали

**Паршина Ю.С.
Пирогова Е.В.**

Адрес редакции:
141070, Королев,
Ул. Октябрьская, 10а
Тел. (495)543-34-31

При перепечатке любых
материалов ссылка на журнал
«Вопросы региональной
экономики» обязательна

Редакция не несет ответствен-
ности за достоверность информации в
материалах, в том числе реклам-
ных, предоставленных авторами
для публикации

Материалы авторам не
возвращаются
Подписано в печать
15.02.2016

Отпечатано
в типографии

ООО «Научный консультант»
Г. Москва, Хорошевское ш., 35, корп.2

Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

С.В. Банк, В.Я. Вилисов, И.В. Христофорова
**ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРНЫХ
СТРАТЕГИЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.....3**

М.Я. Веселовский, М.А. Измайлова
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ.....8**

В.Я. Вилисов, А.В. Дворянова
**АНАЛИЗ ЗНАЧИМОСТИ «ЭФФЕКТА СУПЕРМАРКЕТА»
В СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО
ПРОДУКТА.....14**

М.С. Гусаков, И.А. Логачев
**ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В
УСЛОВИЯХ ГОСЗАКАЗА.....22**

А.Ю. Дук, М.Д. Джамалдинова
**КРАУДФАУНДИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА ИННОВАЦИИ В
ИНВЕСТИРОВАНИИ.....27**

С.У. Нуралиев, С.В. Шарова
**СТАДИИ РАЗРАБОТКИ И ПРОИЗВОДСТВА ИННОВАЦИОН-
НОГО ПРОДУКТА.....34**

А.В. Федотов, М.С. Цыганкова
**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
СТРАТЕГИИ КЛАСТЕРОВ, СОЗДАВАЕМЫХ В
Г. КОРОЛЕВ.....38**

И.С. Ферова, Я.С. Крот
**ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ
КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ).....44**

Н.В. Фиров
**ВЛИЯНИЕ СТЕПЕНИ РАДИКАЛЬНОСТИ ИННОВАЦИЙ
НА ЗАТРАТЫ ПО ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЙ ОТРАБОТКЕ
ИЗДЕЛИЙ.....49**

О.А. Фролова, И.В. Митина
**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕН-
НЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ
ОБЛАСТИ И МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ.....55**

В.В. Чаадаева
**ЦЕЛЕВАЯ МОДЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОГО
СЕКТОРА КАК ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАЗРАБОТКИ И
УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ.....60**

Л.И. Черникова, И.В. Христофорова, А.А. Силаева, М.А. Рахманова
**РОЛЬ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАЗВИТИИ
РЕГИОНОВ.....66**

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

В.В. Голощапова
**ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ВНУТРИФИРМЕННОГО
И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ.....74**

Главный редактор
Суглобов
Александр
Евгеньевич,
д.э.н., профессор

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

1. Старцева Татьяна Евгеньевна,
д.п.н., профессор, академик РАЕН
2. Клейнер Георгий Борисович,
д.э.н., член-корреспондент Российской Академии Наук
3. Крымов Вячеслав Борисович,
к.э.н.
4. Макаров Валерий Леонидович,
Академик Российской Академии Наук, профессор математической экономики, к.э.н., д.ф.-м.н.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

1. Соколов Сергей Викторович,
к.э.н.
2. Шутова Татьяна Валерьевна,
к.э.н.
3. Веселовский Михаил Яковлевич,
д.э.н., профессор
4. Старцев Вячеслав Александрович,
к.э.н.
5. Котрин Вадим Владимирович,
к.э.н., доцент
6. Макеева Дина Рафиковна,
к.э.н., доцент
7. Христофорова Ирина Владимировна,
д.э.н., профессор
8. Семенов Альберт Константинович,
д.э.н., профессор
9. Меньшикова Маргарита Аркадьевна,
д.э.н., профессор
10. Банк Сергей Валерьевич,
д.э.н., профессор
11. Горемыкин Виктор Андреевич,
д.э.н., профессор
12. Нуралиев Сиражудин Урмиевич,
д.э.н., профессор
13. Федотов Александр Владленович,
д.э.н., профессор
14. Дусенко Светлана Викторовна,
д.с.н., доцент

А.Х. Евстафьева
СООТНОШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ДЕФИНИЦИЙ: СИСТЕМА НАЛОГОВ, НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА, НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ.....79

И.Б. Миронова
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....83

В.В. Светлова
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЁ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ.....89

О.С. Тулохонов
ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ.....96

Н.В. Федин, И.П. Салманова
ЗНАЧЕНИЕ ВСЕМИРНОГО БАНКА В УПРАВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ФИНАНСАМИ.....103

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

М.А. Городилов, И.В. Пескишев
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО И ЗАРУБЕЖНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) (НА ПРИМЕРЕ КНР).....110

Н.С. Звонарева, Е.А. Орлова
ОСОБЕННОСТИ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....115

М.В. Мельник
РОЛЬ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ И АНАЛИТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ.....122

И.Е. Мизиковский
ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УЧЕТУ ЗАТРАТ НА ЭНЕРГИЮ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....133

А.Е. Суглобов, С.В. Музалёв
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СИСТЕМЫ VLOOMBERG PROFESSIONAL ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ.....137

П.Л. Чернов
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ДЛЯ УСТАНОВЛЕНИЯ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ143

УДК 330.322

Формирование инновационных товарных стратегий в условиях импортозамещения

С.В. Банк, д.э.н., профессор кафедры экономики,
В.Я. Вилисов, д.э.н., профессор кафедры математики и естественнонаучных дисциплин,
И.В. Христофорова, д.э.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье представлены характеристики процесса импортозамещения и виды товарных стратегий предприятий в заданных условиях с учётом инновационной составляющей в рамках стратегического планирования. Изучены основные этапы выбора стратегий и виды инноваций. Автором рассмотрена методология анализа рынка и процесс реализации инновационных стратегий. Также выделены факторы государственной поддержки предприятий, реализующих инновации в условиях импортозамещения.

Импортозамещение, инновации, стратегическое планирование, товарная стратегия, факторы маркетинговой среды.

Formation of innovative product strategy in terms of import substitution

S.V. Bank, Doctor of Economics, Professor of Economics,
V.Ya. Vilisov, Doctor of Economics, Professor of Mathematics and Natural Sciences,
I.V. Khristoforova, Doctor of Economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article presents the characteristics of the process of import substitution and types of commodity strategy of the enterprises under the specified conditions taking into account the innovation component in the strategic planning. Studied the main stages of the choice of strategies and types of innovation. The author reviewed the methodology of market analysis and the process of implementation of innovative strategies. Also highlighted the factors of state support for enterprises implementing innovations in terms of import substitution.

Import substitution, innovation, strategic planning, product strategy, marketing environment factors.

В настоящее время одним из основных факторов риска для российской экономики является высокая степень зависимости от зарубежных производителей товаров. Введение экономических санкций со стороны западных производителей ставит под угрозу экономическую безопасность системы в целом. Сформулированная на сегодняшний день задача обеспечения импортозамещения продукции обусловила необходимость поиска возможностей роста производительности во всех отраслях и сферах экономики. Реализация поставленной задачи невозможна без внедрения инноваций. Как свидетельствует опыт развитых стран, высокий уровень социально-экономического развития предполагает следование инновационному пути развития, что позволит не только обеспечить возможности удовлетворения спро-

са на готовые товары, но и спроса предприятий производителей на сырьё и оборудование. Ожидаемое снижение зависимости экономики России от зарубежных рынков и источников сырья и продукции предполагает необходимость внедрения инноваций, как на уровне отдельных предприятий, так и в масштабе экономики в целом.

Процесс импортозамещения можно рассматривать как составляющую стратегического плана развития экономики и промышленности страны, включающую всестороннюю поддержку отечественных производителей, целью которого является замещение импортных товаров продукцией отечественных производителей. Экономическая политика импортозамещения включает в себя комплекс мероприятий, связанных с организацией производства и

продвижения товаров, как на отечественных, так и на зарубежных рынках [8]. При этом, одним из ключевых параметров товара является его конкурентоспособность по отношению к продукции зарубежных производителей соответствующих отраслей. Это требует разработки и реализации организационно-технических и маркетинговых решений, характеризующихся высоким уровнем финансово-экономической эффективности.

В настоящее время проблемы инновационного предпринимательства и инновационной активности являются ключевыми в теоретических разработках и прочих видах исследовательских работ, посвященных проблемам повышения эффективности хозяйственной деятельности. При этом уровень инновационной активности предприятий остаётся достаточно низким. Это обусловлено, с одной стороны, высоким уровнем риска при внедрении инноваций, а с другой – недостаточностью сложившихся механизмов реализации инновационной программы.

Структура современной российской экономики включает в себя значительное число крупных предприятий, обладающих мощным производственным потенциалом и функционирующих в добывающих, перерабатывающих отраслях. Предприятия военно-промышленного комплекса также характеризуются серьёзным потенциалом роста и развития. Отдельные предприятия могут характеризоваться параметрами развития целой отрасли. Вот почему актуальной задачей может рассматриваться возможность взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса на инновационной платформе.

Наличие в структуре национальной экономики крупных региональных, межрегиональных и транснациональных корпораций конкурентоспособных на мировых рынках является мощной базовой платформой как для привлечения средних и малых предприятий в сферу их инновационной деятельности, так и для распространения накопленного ими положительного опыта разработки и внедрения инноваций в других секторах экономики и ре-

гионах страны [6, с. 47].

Однако, несмотря на наличие инновационного потенциала, основным препятствием рыночных инноваций является перенасыщенность потребительского спроса. Действительно, в условиях современной кризисной экономики, наряду с проблемами системного характера, большинство производителей товаров и услуг столкнулись с проблемой перенасыщения и практически полного удовлетворения спроса на существующие товары. В первую очередь, это может объясняться высоким уровнем консерватизма потребителей и неизменностью их привычек. Это определяет необходимость поиска новых рынков, разработки новых товаров и выбора эффективной стратегии их производства и продвижения. Товарные стратегии предприятий могут рассматриваться как составляющие стратегического плана, ориентированного на повышение конкурентоспособности предлагаемого продукта. Товарная стратегия обязательно увязывается с целями и концепциями роста и развития фирмы, конечным результатом реализации которой может рассматриваться положительная динамика рыночной доли, показатели дохода и прибыли, а также устойчивость имиджевых характеристик товара с точки зрения восприятия потребителя.

Товарная стратегия фирмы может определяться возможностями и степенью использования научных достижений в производственно-технологическом процессе, уровнем соответствия используемой технологии современным стандартам, условиями внедрения в производство научных разработок, позволяющих обеспечить максимальную эффективность, а также особенностями типов организации производственных процессов [9, с. 224].

Развитие товарной стратегии – процесс, включающий в себя несколько этапов, которые могут быть объединены в рамках инновационного подхода. Этот процесс включает в себя формулирование стратегической цели, анализ параметров предлагаемых товаров, разработку и оценку факторов влияния стратегии, характеристику инновационных параметров,

структурирование портфеля инноваций.

Основные направления совершенствования товарных стратегий предприятий затрагивают вопросы внедрения инновационного механизма при разработке товарных портфелей. Большинство предприятий являются многопродуктовыми, и входящие в структуру его портфеля товары могут находиться на различных этапах жизненного цикла. Это основной фактор, который должны учитывать предприятия в процессе формирования и корректировки товарного портфеля [1, с. 111].

Следует отметить необходимость предпосылок формирования инновационного товарного портфеля фирмы. Условиями успешной реализации стратегии являются потребительские характеристики, в частности, наличие неудовлетворённого потребительского спроса, организационная готовность фирмы в разработке и внедрению инноваций, а также наличие необходимых финансовых ресурсов. Собственные инновационные возможности предприятия должны быть адаптированы к условиям внешней среды и их возможным изменениям.

Цели инновационной товарной политики стратегического характера включают такие аспекты, как соотношение специализированных и стандартных товаров, процессы обеспечения качественных параметров, изменения в структуре ассортимента, разработку новых продуктов. Цели тактического характера формулируются в рамках анализа действующего портфеля товаров фирмы. При этом необходимо осуществить оценку не только количественных параметров, но и качественные характеристики, связанные, прежде всего, с позицией товара на рынке. Основными показателями при этом могут быть параметры сегментов, характеристики спроса, динамика развития рынка, показатели товарной дифференциации, факторы эластичности спроса, уровень технологии в данной сфере или отрасли, барьеры конкуренции, инвестиционная привлекательность сегмента, резервы роста производственных мощностей [5]. Кроме того, очень важно оценить влияние прямых и косвен-

ных факторов воздействия внешней среды. Ревизия товарного портфеля обеспечивает объективность его оценки, что позволяет адаптировать товарный портфель к условиям сложившейся рыночной конъюнктуры.

Процесс разработки товарных стратегий предполагает оценку параметров, характеризующих возможные препятствия внедрения стратегических мероприятий, то есть сложность их реализации. Методика расчёта основана на оценке средневзвешенных параметров условий внешней и внутренней среды фирмы. На основе полученных данных каждой товарной группе присваивается характеристика «крайне сложно», «сложно», «относительно легко», «легко». Легкорезализуемые стратегии рассматриваются как приоритетные. Товарные группы, которые попали в состав сложных стратегий, требуют разработки плана мероприятий, которые позволят обеспечить практическую реализацию стратегии [4, с. 248].

Уровень сложности реализации стратегии выступает показателем возможностей корректировки стратегических целей фирмы. Для этого используется сложившаяся методология. На первом этапе оценочные баллы определяются по совокупности внешних и внутренних факторов для каждой группы товаров. Рассматриваемый фактор может характеризоваться с точки зрения отрицательного или положительного воздействия на итоговый результат товарной группы. Далее проводится сравнительный анализ средних значений по каждому фактору в каждой группе товаров. Набравшие меньше среднего значения товарные группы могут быть исключены по результатам предварительного отбора. Это обусловлено динамикой развития факторов макросреды, влияющих на развитие фирмы. Факторы макросреды не могут быть изменены в результате воздействия со стороны фирмы, либо ожидаемые изменения связаны с неоправданно высоким уровнем затрат ресурсов. Поэтому товарные стратегии формируются по тем товарам, на которые факторы внешней среды влияют максимально благоприятно.

Для данных товарных групп, которые набрали сумму баллов выше среднего уровня, проводятся расчёты показателей следующего этапа. Данная группа показателей характеризуют готовность предприятия к внедрению разработанной стратегии.

Так как факторы макросреды являются объектом балльной оценки, следует рассмотреть их более подробно. Группы коммерческих, финансово-экономических, конкурентных, производственных факторов также могут включать в себя ряд показателей. Источниками информации для анализа данных факторов может быть как первичная, так и вторичная маркетинговая информация. Для оценки этих факторов применяются различные альтернативные методики. В ряде случаев допустимо использование экспертных оценок маркетинговых компаний, которые публикуют полученные результаты в аналитических сборниках и периодических изданиях.

Для первичной оценки в процессе отбора факторов внешней среды оцениваются параметры ёмкости рынков, темпа прироста рынков, степени насыщенности рынков, цикличности спроса, сезонности спроса, эластичности спроса, дифференциации товаров, наличия канала распределения, доступа к каналу распределения, структуры конкурентного рынка, интенсивности конкуренции, специализации конкурентов, приверженности покупателей, наличия товаров-субститутов.

Вторичная оценка представлена аналитическими характеристиками факторов внешней среды. Как и параметры первичной оценки, данный инструментарий может быть использован для оценки возможности сложности реализации инновационной товарной стратегии. Основными параметрами являются показатели темпа прироста рыночной доли, роста показателя узнаваемости бренда, уровня маржинальной прибыли, темпы возрастания выручки от реализации, коэффициенты расширения ассортимента, степень сложности рыночного позиционирования товара, преобразования качества товара, удельный вес

затрат на производство, продвижение и сбыт [4, с. 96].

На основании предлагаемых критериальных оценок предлагаются общие характеристики каждой группы инновационных товарных стратегий.

Стратегия, при которой предприятие продвигает продукцию, характеризующуюся стабильно высоким или потенциально высоким спросом при относительно невысоких затратах на её производство, может рассматриваться как легко реализуемая стратегия. Данная стратегия представляет собой баланс между целями предприятия и желаниями потребителей, поэтому является наиболее предпочтительной.

Реализация товаров на высококонкурентных и высокоёмких рынках сопровождается опережающим ростом затрат по отношению к получаемым результатам и достигаемым целям. Данные стратегии сложно реализуются на рынках и требуют адаптации затратных составляющих к действующим условиям. Несмотря на это, фирма также должна стремиться реализовывать стратегии данного типа.

Наибольшую трудность представляют собой процессы реализации стратегий, которые охватывают предложение товаров, пользующихся устойчивым спросом и хорошо знакомых потребителю на рынках с высоким уровнем конкуренции. Результативность продвижения и продаж может быть обусловлена корректировкой затрат в сторону их снижения. Другим направлением адаптации данных стратегий к рыночным условиям является активное использование маркетингового инструментария, в том числе, и реновация концепции предлагаемого товара [1, с. 63].

Инновационные программы развития фирмы требуют использования значительных собственных или привлечения заёмных средств. При этом важно понимать, что инновационная активность фирмы не может являться целью как таковой, а может рассматриваться как инструмент обеспечения её рыночной устойчивости. Вот почему внедрение новых товаров следует рассматривать как часть инновацион-

ной программы в рамках общей товарной стратегии предприятия.

Разработка и внедрение инновационных стратегий в рамках проводимых мероприятий по импортозамещению неотделимы от государственных программ поддержки предприятий-импортозаместителей. Помимо сокращения государственных закупок товаров, также необходимо внедрение мер по разработке системы национальной стандартизации, сокращение закупок продукции зарубежных производителей, совершенствование таможенного законодательства [7]. Приоритетными мероприятиями следует рассматривать развитие систем государственных заказов на предприятиях, а также

различные формы партнёрства государственного и частного секторов. Предложенные меры должны сопровождаться использованием инструментов кредитно-денежной и бюджетной политики, что выражается через снижение процентных ставок для отечественных производителей и прямое финансирование предприятий производственного сектора. В целом, ориентация на инновации в импортозамещении характеризуется устойчивой планомерной переориентацией на производство наукоемких и высокотехнологичных товаров как результат повышения производственно-технологического уровня предприятия, а также роста производительности труда.

Литература

1. Аристов, О. В. Конкуренция и конкурентоспособность / О. В. Аристов // М.: ЗАО Финстатинформ. – 2012. – 142с.
2. Банк, О. А. Особенности учетно-аналитического обеспечения финансовой отчетности корпораций / О. А. Банк // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 3. – С. 498-503.
3. Банк, О. А. Особенности управления финансами в группе компаний / О. А. Банк // В сборнике: Управленческие аспекты учета и анализа в условиях мирового финансово-экономического кризиса сборник статей III Международной научно-практической конференции. Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО «Самарский государственный аэрокосмический университет им. С. П. Королева»; председатель редколлегии О. И. Васильчук. – 2009. – С. 48-57.
4. Гурков, И. Б. Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий / И. Б. Гурков // М.: ТЕИС. – 2013. – 236с.
5. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность, как один из факторов развития организации / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – №4. – С. 16-30.
6. Импортозамещение: какие возможны сценарии? [Электронный ресурс]. URL: http://i.rbc.ru/publication/analytic/importozameshchenie_kakie_vozmozhny_stsenarii (дата обращения: 31.12.2014).
7. Минпромторг поддерживает развитие наукоемких производств. [Электронный ресурс]. URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения: 15.11.2014).
8. Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной экономике. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.proatom.ru/> (дата обращения 14.11.2014).
9. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов // М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-синтез». – 2013. – 448с.

УДК 338.242.2

Экономическая среда инновационного развития российских корпораций

М.Я. Веселовский, д.э.н., профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,
М.А. Измайлова, д.э.н., доцент,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

В статье раскрываются проблемы конкурентного развития России и ее хозяйствующих субъектов в лице корпоративных образований в модели инновационной экономики. Проводится анализ экономической среды, показаны сильные и слабые стороны российской экономики в аспекте инновационных процессов. Обоснована ключевая роль основных драйверов инновационного развития. Дается описание принципов системного подхода к управлению инновационными процессами.

Конкурентоспособность, инновации, корпорации, национальная экономика, стратегия инновационного развития.

Economic environment of innovative development of the Russian corporations

M.Y. Veselovsky, Dr.Econ.Sci., professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,
M.A. Izmailova, Dr.Econ.Sci., professor, Associate professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article reveals the problem of the competitive development of Russia and its economic agents in the face of corporate entities in the model of an innovative economy. The analysis of the economic environment, the strengths and weaknesses of the Russian economy in terms of innovation processes. Substantiates the key role of the main drivers of innovation. A description of the principles of the system approach to the management of the innovation process.

Competitiveness, innovation, corporations, the national economy, the strategy of innovative development.

Актуальность решения проблемы инновационного развития корпоративных образований может рассматриваться в дихотомии повышения конкурентоспособности корпораций на основе успешного выведения на рынок новых продуктов (товаров и услуг), разработанных по инновационным технологиям, и национальной экономики в целом, поскольку экономическая мощь представляет собой совокупный результат устойчивого развития всех хозяйствующих субъектов, среди которых корпорациям отводится особая роль как интеграторов экономического роста и развития на основе инноваций. Под «инновацией» будем понимать «успешное нововведение нового продукта или метода производства» и «объединение, комбинацию или синтез знаний, который выражается в создании оригинальных, значимых и ценных новых продуктов, процессов или услуг» [5].

Амбициозность целей, которые ставит перед собой корпорация, является показателем важности для нее интеграции всех компаний в обширную организационную сеть, предоставляющую значительные возможности для обучения, приращения явных и неявных знаний, формирования уникальных компетенций и получения результатов от внедрения ноу-хау. Таким образом, мотивация и нахождение целей, разделяемых дочерними компаниями, становятся принципиальными и жизненно важными условиями стратегического и инновационного развития корпорации.

Целью настоящей статьи является анализ ситуации, сложившейся в отечественной экономике, и ее стимулирующее влияние на инновационное развитие корпораций.

В глобальном масштабе уровень конкурентоспособности России, по оценкам зарубежных экспертов, стал приближаться уровню мировых держав. Так, по

данным Всемирного экономического форума [7] в рейтинге глобальной конкурентоспособности (GCI) 2014-15 года Россия занимает 53-е место, значительно улучшив свои позиции после кризиса 2008 года – за последние два года рейтинг России повысился на 14 позиций (в 2013 году Россия занимала 67 место). Среди конкурентных преимуществ нашей страны названы: огромная ёмкость внутреннего рынка, высокий уровень образования населения, благоприятный макроэкономический фон (низкий государственный долг), хорошее состояние инфраструктуры. Самые слабые результаты России: коррупция и фаворитизм (92-е место), институты, (97), суды (109), качество дорог (124), неразвитость финансового рынка (110), инфляция (115), невысокая продолжительность жизни, распространённость ВИЧ (110), общая налоговая ставка (116), стимулирование инвестировать (122), внешняя и внутренняя конкуренция, торговые барьеры (111), объем импорта (133-е место из 144), влияние налогообложения на стимулы к работе (115), трансфер технологий (123).

Оценивая стадию развития отечественной экономики, эксперты отмечают, что Россия находится на переходной стадии – от эффективного развития (2 стадия) к развитию инновационному (3 стадия). Но

вместе с тем, сохраняются некоторые устойчивые негативные тенденции, ставящие под сомнение безбарьерность инновационного развития страны: неразвитость финансового рынка (110 место из 144); несовершенство институциональной среды (97); неэффективность рынка товаров (99 место); слабость диффузии инноваций и абсорбции инноваций фирмами (98-е место); низкое качество инновационного бизнеса и организации производства (105-е место в 2013 году; 92-е - в 2014 году) [7].

В неблагоприятной среде, характеризующейся отсутствием грамотных регулирующих воздействий и адекватных мотивирующих механизмов, нельзя рассчитывать на появление многочисленных экономических агентов, заинтересованных в изменении экономической модели и удлинении цепочки создаваемой стоимости сверх сырьевой составляющей. Вместе с этим, ряд преимуществ России – человеческий потенциал, образовательный уровень работников, интеллектуальные способности и изобретательность россиян, гигантские размеры внутреннего и внешнего рынков – дает уникальное превосходство и предоставляет уникальный шанс в период турбулентности сделать технологический прорыв к модели инновационного развития (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и барьеры инновационного развития России

Преимущество			Барьер		
Содержание	Оценка		Содержание	Оценка, балл*	
	2013	2014		2013	2014
<i>Институциональная среда</i>					
-	-	-	Защита частной собственности	3,0	3,3
-	-	-	Защита интелект. собственности	2,9	3,0
-	-	-	Коррупция, взятки	3,2	3,4
-	-	-	Отсутствие возможности легально уладить проблемы	2,8	2,9
-	-	-	Стандарты отчетности и аудита	4,0	4,1
-	-	-	Уровень защиты инвесторов (1-10)	4,7	4,7
<i>Человеческий потенциал</i>					
Студенты, % числ. соотв. возраста	75,9	76,1	Затраты на образование, % к ВВП	4,0	4,1
Доля населения с в /о, %	53	Нет данных	Способность привлекать таланты	3,0	3,1

Занятые в сфере знаний, %	40,7	42,8	Непрофессионализм управленцев	3,8	4,0
Кол-во учеников на 1 учителя, чел.	8,5	8,5	Качество школ менеджмента	3,6	3,7
Выпускники в области естеств. наук и математики, %	28,1	28,1	Уровень повышения квалификации и переподготовки персонала	3,8	3,8
<i>Макроэкономика и рыночная среда</i>					
ВВП, бил. долл. по ППС	2513	2556	Торговые барьеры	3,8	4,0
Размер внешнего рынка, балл	6,1	6,1	Неэффективная анти-монополистическая политика	3,5	3,7
Размер внутренне-го рынка, балл	5,7	5,7			
Баланс госбюджета, % ВВП	10,9	13,4	Сложность получения кредита	2,9	3,0
Низкий госдолг, % к ВВП	0,4	- 1,3	Доступность венчурного капитала	2,6	2,7
Соотношение женского и мужского персонала	0,87	0,87	Нечувствительность инвесторов к налогообложению	3,0	3,1
Соотношение зарплаты и производительности, балл	4,2	4,6	Слабая чувствительность трудовых мотивов к налогообложению	3,0	3,0
<i>Инфраструктура</i>					
Пользователи интернета на 100 чел. населения, чел.	14,5	16,6	Низкое качество общей инфраструктуры	3,8	4,1
Пользователи широкополосной связи на 100 чел. населения, чел.	52,9	60,1	Низкая энергоэффективность, ВВП долл. ППС/кг нэ	2,9	2,9
Производство электроэнергии kWh/cap	7310	7419	Низкое качество дорог	2,5	2,7
<i>Создание знаний и инновационный бизнес</i>					
Индекс цитирования Н	308	325	Мало научно-технических публикаций, шт./ВВП бил. долл. ППС	10,6	10,7
Внутренние заявки на полезные модели, шт./ВВП бил. долл. по ППС	5,3	5,42	Недоступность новейших технологий	4,0	4,2
			Низкий трансфер технологий	3,7	3,8
			Низкая абсорбция технологий	3,9	4,2
Внутренние патентные заявки, шт. /ВВП бил. долл. по ППС	11,3	11,5	Несовершенство производственных процессов	3,3	3,5
Доля креативных услуг в экспорте, %	0,6	0,84	Короткая цепочка стоимости	3,2	3,5
			Неразвитость кластеров	3,1	3,1
* Максимальная оценка – 7 баллов					

Источник: [8]

Позитивные элементы нуждаются в развитии и поддержке, но происходит, скорее, обратное. Качество управления на макро- и микроуровнях представляется одной из ключевых причин отставания России в инновациях и конкурентоспособности. Ведомственная и территориальная разобщенность, несогласованность правительственных и корпоративных стратегических решений, недостатки антимонополистической политики, бюрократия и кор-

рупция, родственный и дружеский протекционизм в принятии государственных решений и другие проблемы создают значительные барьеры для инноваций. Предпринимательским инициативам более всего мешают правовые и институциональные дефекты: незащищенность инвесторов, прав частной собственности, в том числе интеллектуальной (120-е и 107-е места), уровень аудита и стандартов отчетности.

Вместе с этим улучшилось качество финансовых рынков и рыночной среды, но оно далеко от совершенства. За 2013 год [8] выросла доступность кредита, финансовых услуг и сила внутренней конкуренции (113-е место в 2013 году, 74-е – в 2014 году); на 1 процедуру и 3 дня сократились затраты на создание бизнеса (сегодня это 7 процедур и 15 дней); снизились торговые барьеры и общий уровень налоговой нагрузки (54,1% от прибыли в 2013 году; 50,1% в 2014 году). Сохраняется крайне низкая чувствительность инвесторов к налоговым рычагам (122-е место), предпринимательства – к налоговым стимулам (122-е место в 2013 году; 115-е место в 2014 году), неготовность переподготовки и обучения персонала (89-е место), что говорит о низкой результативности рыночных воздействий. Поэтому нужно искать иные способы активизации инициатив.

В отличие от общей позитивной динамики большинства индикаторов и факторов экономического развития, макроэкономическая среда стала менее благоприятной, однако ни рост инфляции (6,8% в 2013 году), ни рост госдолга (13,4% ВВП), ни отрицательный бюджетный баланс (-1,3%) не снизили кредитный рейтинг России. Однако, общее падение нормы накопления с 28,5% в 2012 году до 25,3% в 2013 году отрицательно сказывается на стратегии технико-технологического обновления производства.

В таких условиях технологический потенциал российской экономики крепнет крайне медленно и большей частью за счет интернет-технологий (более 60 % населения используют интернет, 43-е место). Невысок качественный уровень бизнеса, как поставщиков, так и производителей новой стоимости, цепочка стоимости зачастую сводится к вкладу сырых продуктов. Вместе с этим уровень маркетинга и управления внешнеторговыми потоками заметно повысился (соответственно, 90-е и 105-е места в 2013 году; 64-е и 73-е – в 2014 году), так проявляется рас-

туший вклад человеческих факторов в стоимость.

Негативные особенности экономики РФ ограничивают возможности для инноваций, которые в целом оцениваются на среднем уровне (3,5 балла из 7; 66-е место среди 144 стран). Хотя отношения значений оценок инновационных факторов к общему индексу конкурентоспособности за 2013-2014 годы (3,13/4,25 в 2013 году; 3,29/4,37 в 2014 году) указывают на некоторое повышение вклада инновационных источников в развитие экономики. Для улучшения качества экономического роста необходимо развивать и продуктивно использовать имеющееся превосходство: природные ресурсы, образованные кадры, размеры рынка. Низкая энергоэффективность экономики (в 2,6 раза ниже уровня США и стран ЕС), относительная ограниченность энергоресурсов, доступных при современном уровне развития технологий добычи, делают нерациональным с позиций общесистемной эффективности использование сырьевых источников в основе стратегии долгосрочной конкурентоспособности. На них можно опираться лишь в краткосрочном периоде для наполнения бюджета и обеспечения социальных программ и человеческого развития. Именно человек, его интеллектуальные способности, уникальные навыки и компетенции - решающий фактор развития и устойчивости на различных уровнях иерархии. Для активизации таких факторов нужен системный подход, который предполагает согласованное взаимодействие всех подсистем.

Современный глобальный тренд повышения значимости человеческих факторов в интенсификации инноваций обусловлен усложнением экономических структур, технологического уровня производств, взаимодействий экономических агентов, поэтому рыночное соперничество сместилось в область интеллектуальных факторов и уникальных навыков и компетенций. Не случайно уровень инновационного развития тесно коррелирует с уровнем талантов. Действительно, талантливые люди и их креативные

идеи вносят вклад в конкурентоспособность и инновации как минимум тремя способами: снижением издержек в результате применения новых технологий и лучшей организации производства, эффектом от продаж с большей выгодой за счет лучших качеств товара и выходом на новые рынки и в рыночные сегменты. В связи с этим мировые инновационные тренды тесно связаны с ростом вложений в образовательные институты всех уровней и углублением взаимодействий образовательного, исследовательского и предпринимательского секторов – на базе кластеров, технопарков, связанных грантов – в рамках концепции создания инновационной экосистемы. Имеющиеся характеристики человеческого потенциала России, несмотря на многие упущения за годы реформ 1990-х годов, дают ей шанс для инновационного прорыва [3].

Высокий образовательный уровень работников – одно из трех ключевых преимуществ российской экономики: наша страна впереди по численности населения 25-65 лет с высшим образованием (53% в 2011 году). Но вместе с тем, отмечаем, что в 2010 году численность населения 25-65 лет с высшим образованием составляла 54%; по доле дипломированных граждан 25-34 лет Россию быстро обгоняют другие страны; качество образования снизилось: почти 1/3 учебных программ не отвечает современным требованиям экономики, в том числе в разрезе нужных специальностей [4].

В целом, высокие профессиональные навыки и компетенции российских кадров оцениваются на уровне 45,4 балла из 100 (25-е место); по числу высококвалифицированных специалистов в составе занятых Россия на 16-м месте; по уровню университетов на 24-м.

Одновременно с этим качество школ менеджмента год от года намного уступает другим странам (88-е место из 103 стран), система повышения квалификации и переподготовки кадров также на низком уровне. Туманные перспективы карьерного роста (83-е место), снижение престижа ученого и инженера, недостаток

мотиваций и другие факторы заметно сказываются в прикладном аспекте профессиональных способностей и инноваций: в Российской Федерации активность предпринимателей в сфере новых продуктов наполовину ниже среднемировой.

Инновационный прорыв России и устойчивое развитие корпораций на инновационной основе возможно при условии системного подхода к управлению инновациями. В рамках системного подхода предусматривается разработка и реализация инновационной стратегии и формирование регулирующих механизмов на базе имеющихся преимуществ и согласно принципам общей теории систем и ее развития применительно к сложным социально-экономическим системам, которыми являются современные корпорации и национальная экономика в целом [1]. Принципы системного подхода – целостность, иерархичность, взаимосвязанность и др. – определяют требования к разработке и реализации стратегии инновационного развития отдельной корпорации, конкретного региона или страны в целом [2]:

1) выбор приоритетов и направлений инноваций, исходя из реалистичных научно обоснованных оценок потенциала развития на основе системного анализа возможностей и проблем;

2) выбор управляющих воздействий на основе контура прямых и обратных связей;

3) дифференцированный проблемно-ориентированный подход к инновациям в регионах с целью повысить социально-экономическую сбалансированность развития на базе кластеров с учетом социокультурной идентичности (согласно системному закону необходимого разнообразия).

Стремление к полнейшей реализации конкурентных преимуществ в строгом соответствии с потенциалом развития – основной императив стратегии инноваций. С учетом ряда проблем в эффективном использовании ресурсного превосходства России в инновационном сценарии надо опираться на всестороннее развитие человеческого потенциала как ведущего со-

временного драйвера инноваций. Рост квалификационного и интеллектуального превосходства поможет скорее и лучше всего нивелировать провалы, усилить человеческий потенциал, сделать его основой качественного роста экономики, производительности, энергоэффективности [6].

Путь от максимальной реализации человеческих способностей до коммерциализации генерируемых знаний посредством увеличения производительности и энергоэффективности к расширению сегмента новых продуктов и

технологий предполагает согласование взаимодействий всех общественных подсистем и агентов. На каждом этапе инструменты регулирования (компенсации, стимулы, нормы, правила) должны быть соотнесены с условиями и факторами инновационной деятельности с учетом динамики технологий и структур меняющегося глобального мира. При этом инновации – это не всегда высокие технологии; проявление специфики корпораций и ряда территорий может выдвинуть весьма разнообразные новые виды активности.

Литература

1. Берталанфи, Л., фон. Общая теория систем – критический обзор // Исследования по общей теории систем: Сб. пер. / Общ. ред. и вступ. ст. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина // М.: Прогресс. – 1969. – С. 23-82.
2. Клейнер, Г. Б. Новая теория экономических систем и ее приложения / Г. Б. Клейнер // Вестник РАН. – 2011. – Т. 81. – № 9. – С. 794-808.
3. Никонова, А. А. От конкурентных преимуществ к инновациям / А. А. Никонова // Управленческие науки в современном мире: Сб. докл. науч. конф.: В 2 т. / Финансовый университет при Правительстве РФ; науч.-практ. Журнал «Эффективное Антикризисное Управление» // СПб.: ИД «Реальная экономика». – 2015. – Т. 2. – С. 119-125.
4. Россия и мир без комментариев // Стандарты и качество 2014. – № 9 (927). – С. 3.
5. Кирова, И. В. Исторические аспекты инновационного развития / И. В. Кирова // Российский научный журнал. – 2014. – № 2 (40). – С. 252-256.
6. Федотов, А. В. Определяющие факторы инновационного развития промышленных предприятий / А. В. Федотов, А. В. Васюков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 2 (62). – С. 31.
7. The Global Competitiveness Report, 2013-2014; 2014-2015 // WEF. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf; http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf; <http://www.vigorconsult.ru/resources/global-competitiveness/> (дата обращения: 28.12.2015).
8. The Global Innovation Index 2013-2014, 2014-2015. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013>. P. 236; www.globalinnovationindex.org. P. 247; The Global Competitiveness Report, 2013-2014; 2014-2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. P. 327; http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf. P. 321 (дата обращения: 28.12.2015).

УДК 338

Анализ значимости «эффекта супермаркета» в стратегии продвижения инновационного продукта

В.Я. Вилисов, д.э.н., профессор кафедры математики и естественнонаучных дисциплин,
А.В. Дворянова, аспирант кафедры математики и естественнонаучных дисциплин,
 Государственное бюджетное образовательное учреждение
 высшего образования Московской области
 «Технологический университет», г. Королев, Московская область

Целью исследования является выявление особенностей и закономерностей влияния факторов рекламы на экономические показатели компании. Исследование выполнено на основе большого объема реальных статистических данных об операционной деятельности транспортной логистической (мувинговой) компании. На основе использования методов фильтрации данных и регрессионных моделей выявлены значимые факторы рекламной технологии, а также их взаимодействия, свидетельствующие о наличии «эффекта супермаркета» в рекламной деятельности. Построенные экономико-математические модели являются основой эффективного финансового планирования предприятием рекламной поддержки сбыта продукции.

Реклама, регрессионный анализ, значимость, эффект супермаркета.

Analysis of the advertising strategy factors importance

V.Ya. Vilisov, DSc in Economics, Professor Department of Mathematics and Natural Sciences,
A.V. Dvoryanova, PhD student Department of Mathematics and Natural Sciences,
 State Educational Institution of Higher Education
 Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The purpose of the research is to determine the characteristics and patterns of influence of factors of advertising on the performance of the company. The study was performed on the basis of a large amount of real statistical data on operational activities of the transport logistics (removals) company. On the basis of the use of methods to filter the data and regression models revealed significant factors of advertising technology, as well as their interaction, indicating the presence of the “effect of supermarket” in advertising. The proposed economic and mathematical models are the basis of effective financial planning advertising support product sales.

Advertising, regression analysis, relevance, supermarket effect.

Введение. В настоящее время, в условиях кризиса и осложнения рыночных отношений для продвижения инновационных продуктов, и освоения новых рынков все более очевидной становится необходимость использования эффективных маркетинговых технологий [4, 5, 11, 12]. Применение неэффективных инструментов часто приводят не только к завышенному бюджету продвижения инновационного продукта [6], но и не позволяют освоить должную долю рынка, что влечет за собой упущенную выгоду и другие негативные последствия.

Задачи оптимизации маркетингового бюджета, определения эффективного состава средств продвижения и графика их подачи являются краеугольными элементами стратегии любой компании при выводе на рынок инновационных продуктов [1, 2, 3]. Для успешного планирования

стратегий продвижения важным является знание взаимосвязи элементов бюджета с отдачей (эффективностью) тех или иных инструментов. Сложность выявления подобных взаимосвязей определяется огромным количеством факторов, как субъективных, так и объективных, обусловленных рыночной средой, сезонностью многих социально-экономических процессов, квалификацией исполнителей и большим количеством других неопределенностей, часть которых неизмеримы. Важную роль в успешности рекламных и других элементов стратегий продвижения играет их согласованность (синхронность) с динамикой производства и/или инфраструктуры, обеспечивающих необходимые темпы и объемы вывода товаров/услуг на рынок в ответ на реакцию покупателей, вызванную воздействием рекламы. Эти факторы и определяют актуальность и практическую

значимость данной работы [7, 8].

Исследование выполнено на примере одной из мувинговых компании (МК) Москвы, предоставляющей услуги на рынке офисных, квартирных, дачных и междугородных перевозок.

Мувинг для отечественного рынка логистических услуг является новым продуктом. Тем не менее, в последнее время мувинговые услуги становятся все более востребованными, однако они все еще остаются недостаточно широко известными, что, безусловно, требует их эффективной маркетинговой поддержки.

Исходные данные.

В работе использованы статистические данные о деятельности МК за период с 01.10.2013 по 30.09.2014 года с детализацией до дня. Из всех экономических показателей были использованы такие как: количество переездов; выручка по каждому переезду; перечень применяемых рекламных и иных средств продвижения, их количественные и временные характеристики. Поквартальная свертка данных о количестве переездов и соответствующей выручке приведена в таблице 1, данные о рекламных и других акциях продвижения (далее – реклама) – в таблице 2.

Таблица 1 – Статистические данные мувинговой компании (по кварталам)*

Год	2013	2014	2014	2014
Квартал	4	1	2	3
Количество переездов	581	385	449	693
Выручка, млн. руб.	8,2	6,2	8,7	9,1

*Примечание. Таблица составлена авторами

Таблица 2 – Средства продвижения МК*

№ п/п	Фактор	Вид рекламы	Сроки действия
1		Раскрутка Web-сайта	15.01.2013 – по наст. вр.
2		Фирменный скотч	01.02.2013 – по наст. вр.
3		Фирменная упаковка	01.02.2013 – по наст. вр.
4		Радио «Финам FM»	06.03.2013 – 06.03.2013
5		Телеканал «ТВ Центр»	26.03.2013 – 26.03.2013
6		Радио «Маяк»	01.06.2013 – 01.06.2013
7		Газета «Комсомольская правда»	13.06.2013 – 23.06.2013
8	x ₁	Акция «Купи Купон»	11.10.2013 – 31.01.2014
9	x ₂	Журнал «Эксперт»	28.10.2013 – 06.11.2013
10	x ₃	Телеканал «Москва 24»	07.11.2013 – 14.11.2013
11	x ₄	Визитки с промо-кодом (скидка 5%)	30.01.2014 – по наст. вр.
12	x ₅	Брошюры	15.02.2014 – по наст. вр.
13	x ₆	Электронный баннер в бизнес-центрах	01.03.2014 – по наст. вр.
14	x ₇	Магнит на холодильник	01.04.2014 – по наст. вр.
15	x ₈	Раскладывание писем по почтовым ящикам	15.04.2014 – по наст. вр.
16	x ₉	Реклама на машинах	01.05.2014 – по наст. вр.
17	x ₁₀	Распространение визиток в бизнес-центрах	01.07.2014 – по наст. вр.

*Примечание. Таблица составлена авторами

Постановка задачи исследования.

Менеджмент МК, понимая, что реклама необходима, опираясь на свой опыт и интуицию, принимая во внимание также собственные финансовые возможности, использовал достаточно разнообраз-

ные рекламные технологии (табл. 2). Воздействие этих рекламных акций на потенциальных покупателей мувинговых услуг именно данной МК интегрировано проявляется в количестве переездов и объеме заказанных услуг (размере выручки). Поскольку на спрос оказывает влияние

огромное количество разнообразных факторов, эффекты от того или иного вида рекламы могут быть выявлены лишь средствами статистического анализа.

Хотя выборка статистических данных за период наблюдения достаточно большая, априори нельзя однозначно утверждать, что эффекты по каждому виду рекламы могут быть выявлены. Анализ усложняет и то обстоятельство, что набор рекламных инструментов был выбран менеджментом без строгого обоснования, и нельзя утверждать, что количество рекламных воздействий было статистически достаточным. Тем не менее, по существующим данным необходимо оценить, какие из рекламных инструментов следует признать значимо влияющими на спрос, а какие нет.

Важным элементом задачи исследования является анализ наличия в механизме взаимосвязи пары «реклама-спрос» такого синергетического проявления как «эффект супермаркета» (ЭС) или «эффект универмага». Суть подобных явлений [4] в том, что интегральный эффект складывается не только из отдельных частных эффектов, но и имеются системные эффекты взаимодействия, т.е. эффекты, проявляющиеся лишь при наличии некоторого сочетания (композиции) отдельных эффектов. При этом частные (чистые) эффекты, входящие в композицию, могут быть и не значимыми. Такое свойство поведения покупателей замечено давно [2, 3] – чем больше ассортимент предлагаемых товаров (и/или услуг), тем выше спрос и на каждый отдельный товар. При этом важной является задача определения зависимых групп товаров.

Применительно к рекламным ин-

$$y_i = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + \dots + b_{ij}x_ix_j + b_{ij\dots k}x_ix_j \dots x_k. (1)$$

Ретроспективная выборка охватывает период в 424 дня и отражает значения целевых показателей в моменты времени наблюдения t_i (рис. 1). В качестве факторов (входных переменных x_j) используются такие характеристики рекламы как: тип, стоимость, объем, степень охвата и др.

струментам это означает, что те или иные виды рекламы по отдельности могут быть не значимыми, а их совместное применение может увеличить спрос. Однако следует отметить и существенную разницу между товарным и рекламным эффектами супермаркета. Если применительно к товарам взаимосвязанные группы можно просто оценить по статистике продаж, то для рекламы такой способ не подходит в силу того, что совместное влияние различных видов рекламы смешивается в спросе, а связи «тип рекламы – тип товара» не очевидны.

Таким образом, в настоящей работе на основе реальных статистических данных предпринята попытка ответить на вопросы о том, можно ли выявить влияние частных видов рекламы и эффектов их взаимодействия на спрос, т.е. на количество оказанных мувинговых услуг и объем выручки.

Решение задачи.

В результате исследований предстоит определить наиболее рентабельный вид рекламы или их комплекс. На первом этапе необходимо рассмотреть все возможные варианты комбинаций рекламных средств [9]. В работе используется методология эконометрического анализа ретроспективных данных, позволяющая построить соответствующую регрессионную полиномиальную модель $y_i = L(x_1, x_2, \dots, x_n)$, в общем случае нелинейную по переменным (факторам) и линейную по искомым коэффициентам [10], которые и отражают степень влияния факторов и их комбинаций на целевые показатели эффективности (количество переездов и выручку):

Зная коэффициент влияния каждого фактора, можно оптимизировать бюджет и стратегию рекламы, что и определит вариант смеси различных видов рекламы на планируемый период.

Итак, в качестве факторов выступают параметры рекламных средств компании, представленные в таблице 2. В ка-

честве целевых показателей, зависящих от приведенных факторов, рассматриваются: количество переездов (y_1) и размер выручки (y_2). Более подробно рассмотрим зависимость $y_1 = L(x_1, x_2, \dots, x_n)$, а по второй приведем лишь результаты.

Из 17 типов рекламы, как факторов, влияющих на целевые показатели, отобраны лишь десять наблюдаемых (из-

меримых), которые входят во временные рамки интервала наблюдения и не носят одноразовый характер. Их порядковые номера (см. табл. 2) с 8 по 17. Включение указанных факторов в модель (1) приводит к полиному 10-ой степени (со всеми взаимными эффектами), что требует определения в составе регрессионной модели более 200 коэффициентов.

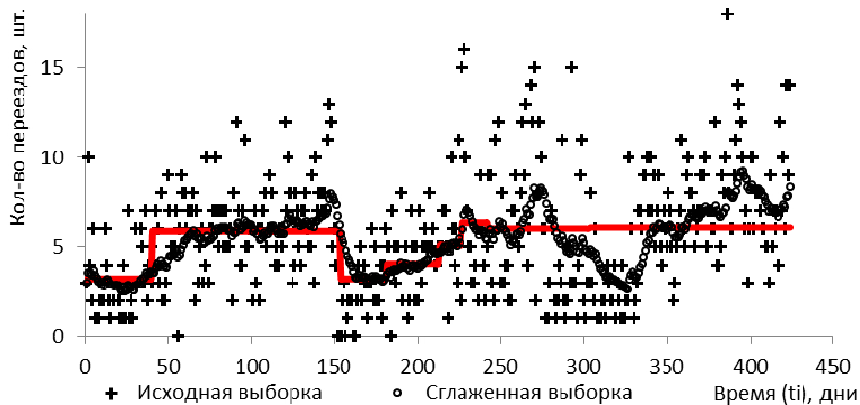


Рисунок 1 – Выборки количества переездов - исходная, сглаженная, прогнозная

Регрессионный анализ.

Все факторы, действуя в тот или иной момент времени t_i , могут принимать лишь одно из двух бинарных значений {0; 1}, т.е. есть или нет соответствующий вид рекламы в данный момент. Это дает основание считать шкалы всех факторов нормированными, а значит их эффекты (коэффициенты при соответствующих линейных или смешанных переменных) соизмеримыми, сравнимыми между собой. Соизмеримость чистых или смешанных эффектов существенно облегчает задачу элиминации (отбрасывания незначимых) факторов.

Большое количество искомых коэффициентов регрессии не позволяет за один шаг воспользоваться опцией «Регрессия» надстройки «Анализ данных» MS Excel, в которой существует ограничение (для текущей версии MS Excel 2013) на число переменных – не более 16. Но поскольку в уравнении регрессии, имеющем аддитивную форму, все разнообразные

эффекты (частные и комбинированные) сепарабельны, можно вместо одношагового определения коэффициентов уравнения регрессии, выполнить регрессионную операцию несколько раз по группам линейных (x_1, x_2, \dots, x_{10}) и/или мультипликативных ($x_1x_2, x_1x_3, \dots, x_1x_2x_3, \dots, x_1x_2x_3x_4x_5x_6x_7x_8x_9x_{10}$) эффектов. Заметим, что в силу бинарности переменных чисто квадратичные эффекты (например, x_1x_1) не рассматривались т.к. они неотличимы от линейных. В ходе анализа все факторы были разбиты на группы по 16 и в каждой из них получены оценки коэффициентов соответствующего уравнения регрессии. Для каждой группы на основании коэффициентов значимости и детерминации были отобраны лишь значимые коэффициенты при чистых факторах и смешанных взаимодействиях.

Для значимых эффектов линейные и мультипликативные переменные были переобозначены следующим образом:

$$\left. \begin{aligned} p_1 &= x_1; p_2 = x_4x_6; p_3 = x_7x_8; p_4 = x_4x_5x_7; \\ p_5 &= x_4x_6x_8; p_6 = x_6x_7x_8; p_7 = x_4x_5x_6x_8; p_8 = x_4x_5x_6x_7x_8; \\ p_9 &= x_4x_5x_6x_7x_8x_9; p_{10} = x_4x_5x_6x_7x_8x_9x_{10} \end{aligned} \right\} (2)$$

В окончательное уравнение регрессии вошли также не все новые переменные:

$$y = 2.9265 + 3.162p_1 + 1.5897p_2 + 0.9839p_4 + 0.875p_7 + 0.5061p_9 + 0.5692p_{10} \quad (3)$$

Коэффициент детерминации для него оказался достаточно низким: $R^2 = 0.1476$, а это означает, что лишь 14.76% значений выборки объясняется уравнением регрессии (3), остальная доля наблюдаемых значений обусловлена множеством других случайных факторов или неизвестной смеси детерминированных, но ненаблюдаемых, факторов. В числе таких факторов могут быть и остальные семь типов рекламных воздействий, приведенных в таблице 2, но не включенных в модель (3) в силу сложности их измерений. Модель (3), в силу ее слабой объясняющей способности, не может быть эффективно использована для прогноза, а значит и для планирования рекламной деятельности.

Один из приемов, используемых в прикладной статистике для улучшения качества моделей, построенных по выборкам, содержащим существенную случайную составляющую, заключается в фильтрации (сглаживании) исходной выборки [9, 10]. Особенность использования этого инструмента заключается в том, чтобы «вместе с водой не выплеснуть ребенка». Суть этого компромисса заключается в подборе параметров сглаживания таким образом, чтобы случайные составляющие значений выборки были максимально отсеяны, но при этом остались не сглаженными проявления влияния факторов (чистых или смешанных). В качестве меры (показателя) такого компромисса предлагается использовать значение коэффициента детерминации R^2 уравнения регрессии (1).

Для фильтрации случайной составляющей будем использовать метод экспоненциального сглаживания (МЭС),

который реализован в виде опции в надстройке «Анализ данных» MS Excel. Единственным параметром, обеспечивающим степень сглаженности в МЭС является фактор затухания α . При $\alpha=0$ сглаживания не происходит, т.е. сглаженная выборка полностью совпадает с исходной, при $\alpha=1$ сглаженная выборка вся совпадает с первым наблюдением, т.е. изменяющиеся значения исходной выборки не принимаются во внимание. Очевидно, эти обе крайности приведут к тому, что уравнения регрессии, построенные по таким сглаженным выборкам, будут иметь низкий коэффициента детерминации R^2 . Тогда оптимальной будет такая фильтрация (с таким коэффициентом затухания), при которой R^2 будет максимальным. Эта задача решена путем варьирования значения фактора затухания с малым шагом в интервале от 0 до 1.

Варьирование фактора затухания показало, что имеется локальный максимум при $\alpha=0.92$ (рис. 2). При этом коэффициент детерминации составил $R^2 = 0.4494$. Однако, при дальнейшем увеличении значения α величина R^2 сначала уменьшается, а затем, в малой окрестности значения $\alpha=1$ вновь возрастает. Такое явление, на наш взгляд, объясняется тем, что коэффициенты при факторах становятся незначимыми и уравнение регрессии вырождается в горизонтальную линию, расположенную на уровне значения первого измерения. Т.е. здесь уже коэффициент детерминации отражает качество приближения уравнения регрессии к горизонтальной линии. Поэтому оптимальным следует считать значение $\alpha=0.92$, соответствующее локальному максимуму.

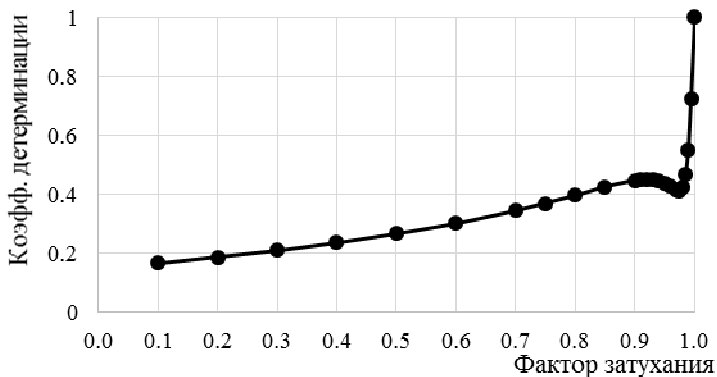


Рисунок 2 – Зависимость коэффициента детерминации от значения фактора затухания

Уравнение регрессии при этом имеет следующий вид:

$$y = 3.3048 + 2.5187p_1 + 0.7284p_2 + 1.0040p_4 + 1.1821p_7 - 0.1914p_9 + 0.0536p_{10}. \quad (4)$$

Прогнозная (интерполяционная) линия, отражающая количество переездов для тех же моментов наблюдения приведена на рисунке 1. И, хотя значение R^2 для уравнения регрессии (4) еще не является идеальным, оно позволяет интерпретировать ту интуитивную стратегию рекламной деятельности, которую реализовал менеджмент мувинговой компании. Прокомментируем полученные результаты.

Максимальное значение коэффициента 2.5187 имеет переменная p_1 , что соответствует исходной переменной x_1 , т.е. промо-акции «Купи купон», а это означает, что именно этот вид рекламы оказывает наибольшее положительное влияние на количество переездов. Второй по вкладу в число переездов является мультипликативный фактор $p_7 = x_4x_5x_6x_8$, который соответствует комплексу рекламных средств, в частности, визитки с промокодом (скидка 5%), брошюры, электронный баннер в бизнес центрах, раскладыва-

ние писем по почтовым ящикам. Аналогично можно рассмотреть вклад в число переездов и других мультипликативных факторов. В частности, отрицательный знак у значимой переменной $p_9 = x_4x_5x_6x_7x_8x_9$ свидетельствует об отрицательном эффекте от одновременного использования такой комбинации рекламных средств. То обстоятельство, что многие факторы имеют эффект именно в сочетании с другими, и является проявлением эффекта супермаркета (или универсама), когда определенное совместное воздействие на потенциальных покупателей приводит к покупке услуги.

Действуя аналогично и для второго целевого показателя – выручки, полученной на элементарном интервале наблюдения (за один день), были построены регрессионные модели по исходной и сглаженной выборке (рис. 2). Значимые линейные и нелинейные факторы были переобозначены аналогично (2):

$$\left. \begin{aligned} q_1 &= x_1; q_2 = x_4x_8; q_3 = x_7x_8; q_4 = x_4x_5x_8; \\ q_5 &= x_4x_6x_8; q_6 = x_6x_7x_8; q_7 = x_4x_5x_6x_8; q_8 = x_4x_5x_6x_7x_9; \\ q_9 &= x_4x_5x_6x_7x_8x_9; q_{10} = x_4x_5x_6x_7x_8x_9x_{10} \end{aligned} \right\} \quad (5)$$

Уравнение регрессии для выручки без фильтрации (сглаживания) имеет коэффициент детерминации $R^2 = 0,074$. После применения процедуры экспонен-

циального сглаживания с оптимальным значением фактора затухания $\alpha = 0.96$, коэффициент детерминации уравнения регрессии составил $R^2 = 0,6417$.

Регрессионная модель, прогнозирующая размер выручки (в тыс. руб.), по-

строенная по сглаженным данным, имеет следующий вид:

$$y = 53.336 + 24.275q_1 + 52.058q_2 + 8.175q_8 - 28.073q_{10} \quad (6)$$

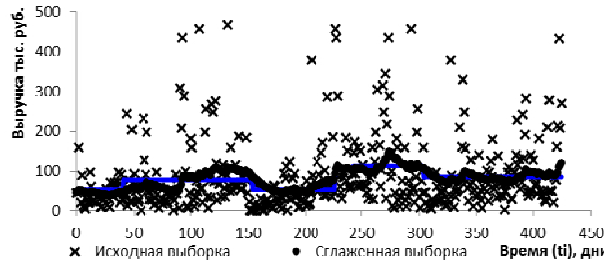


Рисунок 2 – Выборки выручки - исходная, сглаженная, прогнозная

Как видно из уравнения регрессии максимальный коэффициент (52.058) имеет фактор $q_2 = x_4x_8$, который соответствует комплексу рекламных средств: визитки с промо-кодом (скидка 5%) и раскладывание писем по почтовым ящикам, оказавшие наибольшее положительное влияние на величину выручку. Нельзя оставить без внимания и другой фактор ($q_1 = x_1$), коэффициент при котором равен 24.275. Ему соответствует промо-акция «Купи купон». Последний значимый комплексный фактор имеет отрицательный знак, а значит, сочетание входящих в него видов рекламы негативно влияет на объем выручки, что необходимо учесть в дальнейших рекламных акциях.

Выводы.

1. Предложенная методика позволяет на основе ретроспективных данных выявить как отдельные факторы рекламной стратегии, значимо влияющие на спрос, так и эффекты взаимодействия факторов. Наличие значимых эффектов взаимодействия рекламных факторов позволяет сделать вывод о том, что в рекламных технологиях также проявляется эффект супермаркета (универмага), когда отдельные факторы не влияют на спрос, а их совместное применение приводит к проявлению синергетического эффекта. Так были выявлены позитивные рекламные средства: промо-акция «Купи купон»; визитки с промо-кодом (скидка 5%); раскладывание писем с рекламными листовками по почтовым ящикам; брошюры; электронный

баннер в бизнес-центрах.

2. Моделирование показало, что статья в журнале «Эксперт» и телепередача с участием мувинговой компании на телеканале «Москва 24» не оказали значимого влияния на количество переездов и операционную выручку, хотя и были бесплатными для компании. В числе неэффективных платных видов рекламы оказались: реклама на машинах; магниты на холодильник; распространение визиток в бизнес-центрах. Подобные оценки позволяют эффективно соизмерять статьи рекламного бюджета с отдачей от конкретных видов рекламных инструментов.

3. Предложенная методика измерения эффектов от тех или иных рекламных инструментов показала свою работоспособность, хотя качество полученных моделей еще далеко от идеальных. Отчасти, на наш взгляд, качество модели может быть улучшено за счет более целенаправленного «зондирования» соответствующего рынка товаров или услуг путем оптимального проведения маркетингового эксперимента и выявления наиболее существенного состава и графика применения видов рекламы. Это позволит отойти от случайных рекламных акций и более эффективно использовать рекламный бюджет, а после построения адекватных моделей, учитывающих особенности рынка, а также местные особенности спроса и сезонные колебания, оптимизировать рекламную стратегию.

4. Приведенные результаты явля-

ются лишь небольшой частью формализованного комплекса инструментов поддержки стратегического и оперативного управления продвижением и сбытом новых товаров и услуг. К числу задач, которые предстоит решить, можно, в частности, отнести следующие:

- интерпретировать (и учесть в дальнейшем моделировании) несколько отличающийся состав факторов моделей, построенных для целевых показателей количества переездов и выручки;

- построить единую методику оптимального планирования маркетинговых акций для продвижения и обеспечения высокого спроса на инновационный про-

дукт с учетом многокритериальности задачи выбора оптимального плана одновременно по двум целевым показателям;

- выбрать и исследовать методы оптимального рекламного эксперимента, обеспечивающего построение актуальных и адекватных регрессионных моделей в режиме регулярного мониторинга (зондирования) рынка;

- преодолеть ограничение MS Excel по числу факторов регрессионной модели, например, декомпозицией задачи большой размерности и/или реализацией отдельного алгоритма метода наименьших квадратов, либо привлечением специализированных программных средств.

Литература

1. Вилисов, В. Я. Адаптивная игровая модель управления конкурентоспособностью продукции / В. Я. Вилисов // Открытое образование. – 2008. – № 6. – С. 34-37.
2. Вилисов, В. Я. Адаптивные модели исследования операций в экономике / В. Я. Вилисов // М.: Финансы и статистика. – 2006. – 228 с. – DOI: 10.12737/7034.
3. Вилисов, В. Я. Адаптивный выбор управленческих решений: Модели исследования операций как средство хранения знаний ЛПР / В. Я. Вилисов // Саарбрюкен. – 2011. – 380 с.
4. Вилисов, В. Я., Вилисова, А. В. Инфраструктура инноваций и малые предприятия: состояние, оценки, моделирование / В. Я. Вилисов, А. В. Вилисова // М.: Инфра-М. – 2015. – 228 с. – DOI: 10.12737/4320.
5. Вилисов, В. Я., Вилисова, А. В. Методика управления выживанием и развитием малых предприятий на основе использования инноваций / В. Я. Вилисов, А. В. Вилисова // Russian Journal of Management. – 2014. – Т.2. – Вып. 4. – С. 208-217. – DOI: 10.12737/8914.
6. Брайант, Д., Томпсон, С. Основы воздействия СМИ / Д. Брайант, С. Томпсон // М.: Издательский дом «Вильямс». – 124с.
7. Дворянова, А. В. Моделирование и исследование эффективности рекламных технологий мувинговой компании / А. В. Дворянова // Сборник материалов XV Ежегодной научной конференции ФТА «Ресурсам области - эффективное использование». – М. – Научный консультант. – 2015 г. – С. 216-223.
8. Сулягин, Ю. А., Петров, В. В. Реклама / Ю. А. Сулягин, В. В. Петров // М.: Изд-во Михайлова В. А. – 2003. – 383 с.
9. Орлов, А. И. Прикладная статистика / А. И. Орлов // М.: Экзамен. – 2006. – 672 с.
10. Тьюки, Дж. Анализ результатов наблюдений: разведочный анализ / Дж. Тьюки // М.: Мир. – 1981. – 697 с.
11. Vilisov, V. Ya., Khristoforova, I. V., Startsev, V. A. Tools to Manage Strategic Efficiency of Corporations / V. Ya. Vilisov, I. V. Khristoforova, V. A. Startsev // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol.28 (7): pp. 950-954. – DOI: 10.5829/idosi.wasj.2013.28.07.13819.
12. Vilisova, A. Fu Qiang. The Estimation Model of the Technology Parks' Potential / A. Vilisova // World Applied Sciences Journal. – 2013. – Vol. 24 (11): pp. 1530-1535. DOI: 10.5829/idosi.wasj.2013.24.11.13290.

УДК 339.45

Инновационная активность предприятий оборонно-промышленного комплекса в условиях госзаказа

М.С. Гусаков, к.т.н.,

И.А. Логачев, к.т.н.,

Открытое акционерное общество «Композит» (ОАО «Композит»),
г. Королев, Московская область

На сегодняшний день остро встает вопрос факторов стимулирования инновационного развития отечественной экономики. Обладая огромным кадровым и технологическим потенциалом предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) являются одним из основных источников инновационных решений. В статье кратко представлен обзор факторов инновационной активности предприятий ОПК. Показано, что с точки зрения стимулирования инновационной активности и обеспечения финансового благополучия организации, эффективным инструментом могут стать трансфер и коммерциализация новых или адаптированных технологий в гражданские сферы использования.

Инновационная активность, оборонно-промышленный комплекс, факторы, анализ.

Innovation activity of enterprises of the military-industrial complex operating under government orders

M.S. Gusakov, Ph.D,

I.A. Logachev, Ph.D,

Open Join-Stock Company «Kompozit», Korolev, Moscow region

Today, sharply raises the question of factors stimulating innovative development of the national economy. With great human and technological resources enterprises of the defense industrial complex is one of the main sources of innovation. The article briefly presents an overview of the factors of innovation activity of defense enterprises. It is shown that transfer and commercialization of new or adapted technologies in the sphere of civilian use can become an effective tool of stimulation of innovation activity and ensuring the financial well-being of the organization.

Innovation activity, military-industrial complex, factors, analysis.

В условиях топливно-энергетического характера экспортной деятельности Российской Федерации чрезвычайно важно способствовать развитию новых, инновационных направлений во всех отраслях народного хозяйства. Для предприятия – основного звена рыночной экономики, инновационная активность, как инструмент конкуренции, также жизненно важна, особенно на фоне ограниченного доступа к иностранным технологиям. На сегодняшний день инновационная эффективность предприятия в большинстве случаев формируется в условиях частичного или полного государственного финансирования, что определяет свои, не свойственные для других развитых стран, особенности функционирования и закономерности развития научно-технической деятельности. Существующая система реализации государственных закупок инноваций имеет ряд своих положительных и отрицательных моментов без анализа ко-

торых невозможно полноценно оценить пути эффективного развития предприятия.

Необходимо также отметить, что на фоне роста обороноспособности страны необходим и внутренний рост экономического развития, соответственно отраслевые предприятия должны работать с прибылью в рамках коммерческой деятельности. Таким образом, инновационная активность предприятия, работающего в условиях госзаказа, должна опираться, в том числе и на коммерциализацию технологий, что в свою очередь может привести к синергетическому эффекту от деятельности в рамках двух стратегий развития (финансируемых за счет бюджетных и внебюджетных источников).

Рассматривая оценку инновационной активности предприятия, прежде всего нужно обратиться к значению этого термина в рамках оборонно-промышленного предприятия. Активность характеризует интенсивность создания и освоения, что не

стоит отождествлять с деятельностью, которая в совокупности описывает процесс формирования нового продукта.

Безусловно, предприятия ОПК в рамках госзаказа ведут некую инновационную деятельность, без которой невозможен рост обороноспособности страны. Но их специфика не дает возможности найти потенциального потребителя традиционной продукции, помимо государства, у которого методологию оценочной деятельности и финансирования новых разработок нельзя охарактеризовать такими категориями как интенсивность, соответственно под вопросом остается применимость термина инновационная активность. В результате, без должного уровня технологической, управленческой гибкости и дальновидности, позволяющей сотрудничать с более мобильным негосударственным заказчиком, об инновационной активности предприятия ОПК говорить можно лишь с большой долей приближения. Таким образом, для адаптации вышеуказанного определения к предприятию работающему в структуре госзаказа, необходимо включить понятие характеризующее способность организации, имея огромный технологический и кадровый потенциал, активно осуществлять научно-техническую деятельность, в том числе и в непрофильных, но в тоже время имеющих

статус инновационных, направлениях.

В работе [1] говорится о неоднозначности экономического понимания инновационной активности. Объединив во едино точку зрения нескольких источников, автор дает определение рассматриваемому термину, как комплексной характеристике деятельности субъекта хозяйствования, состоящей в способности к мобилизации различного рода потенциала (интеллектуального, ресурсного) для разработки, внедрения и распространения инноваций, а также описывающей степень интенсивности и энергичности осуществляемых действий. Данное определение, в том числе наиболее подходяще соотносит термин «инновационная активность» с предприятием ОПК.

Определяющим моментом в рассматриваемом вопросе является идентификация факторов инновационной активности предприятия ОПК, структура которых несколько отличается от общепринятой. Особенности жизнедеятельности в рамках госзаказа способствуют тому, что некоторые ключевые факторы нивелируются, тогда как другие приобретают основополагающее значение. На рисунке схематически перечислены факторы, которые, по мнению авторов, наиболее характерны для предприятия ОПК.



Рисунок 1 – Факторы инновационной активности предприятия ОПК

Внутренние факторы, напрямую характеризуют потенциал предприятия, его технологическую базу, интеллектуальный капитал, способность руководства высшего и среднего звена определять перспективные направления прикладных исследований. Большую роль играет экономическая составляющая внутренних факторов, куда можно отнести финансовую устойчивость организации и величину потенциальной прибыли, которая должна быть существенно выше, чем получаемая от традиционной деятельности. Необходимо также отметить, что имея за спиной стабильное бюджетное финансирование, последствия от неудачной реализации проекта могут быть куда менее ощутимыми, что является благоприятным фактором инновационной активности.

Отраслевые факторы, имеющие для предприятия ОПК определяющее значение, представляют собой нормативно-правовые стандарты обеспечения госзакупок инновационной продукции, в их числе система ценообразования и финансирования, требования к соотношению бюджетных и внебюджетных средств при реализации проектов в рамках госзаказа, методология формирования технического задания и приемки результатов работ.

С точки зрения организации инновационной деятельности в рамках отрасли можно отметить принятую систему определения приоритетных направлений, современность критериев их выбора и оперативность реакции на смену тенденций развития техники и технологий. Если рассматривать трудоемкие проекты (каковыми являются практически все разработки оборонной промышленности) инновационная активность резко лимитируется в связи со сложностью применения новых решений на начальных этапах изготовления изделия, т.к. это повлечет за собой долгую и тяжелую работу по корректировке всей технической документации. Без стимулирования со стороны государства более активной разработки новых модификаций и типов изделий отрасли, где уже могут применяться современные решения, имеет место быть серьезное торможение

развития инновационной деятельности.

Нужно отметить, что в современных реалиях развитие масштабных, хорошо финансируемых отраслью научно-технических проектов достаточно политизировано. Интенсивность развития поддерживаемых направлений в разы больше рядовых работ и эта особенность может стать как ингибитором, так и катализатором инновационной активности на предприятии.

Не отраслевые факторы инновационной активности представляют собой общепринятую систему, упоминаемую во многих источниках [1, 2, 3]. В случае выхода предприятия ОПК с новым продуктом на открытый рынок с целью его коммерциализации, прежде всего, возникают вопросы удовлетворения реального спроса и конкурентоспособности, которые по сути не имели места при функционировании в условиях отрасли. Необходимость соответствовать или быть на голову выше по каким-либо позициям является элементом стимулирования организации к более активной и качественной деятельности.

На инновационную активность также в значительной мере влияет уровень развитости законодательства по интеллектуальной собственности и сертификации продукции. И последнее, что можно отметить в системе не отраслевых факторов, это доступность предприятия ОПК к льготным кредитным продуктам для развития того или иного направления, что также является серьезной предпосылкой к активизации научно-технической деятельности.

Предложенная система факторов является комплексной и взаимосвязанной, где значительную роль играет регулирование деятельности со стороны отрасли. Однако, как уже было отмечено, сегодня для предприятия ОПК жизненно важно проводить политику коммерциализации научно-технической продукции, успех которой в немалой степени зависит от внутренних факторов инновационной активности. При этом функционируя в рамках госзаказа, предприятие имеет преимущество, в виде развитой технологической базы и стабиль-

ного бюджетного финансирования, позволяющего с меньшими затратами и рисками осуществлять трансфер и коммерциализацию технологий.

Перспективность создания и коммерциализации новых наукоемких технологий в интересах частного заказчика для предприятия ОПК можно оценить на примере ОАО «Композит» (г. Королев Московской области) - ведущего материаловедческого предприятия Роскосмоса.

Одно из традиционных направлений научно-технической деятельности ОАО «Композит» связано с разработкой высокотемпературных металлических материалов и изделий из них. В частности перспективным является создание нового поколения нагревателей для термической обработки из современных материалов, обладающих повышенным сроком службы. Потенциальными потребителями такой продукции могут стать компании-производители электротермического оборудования: ОАО «Электромеханика», ОАО «ВНИИЭТО», Heatmasters, Starbar, Ipsen Co., ООО «RxM», ЗАО ИПФ, ЗАО НПФ «ТерМИТ», ЗАО «НПК «НАКАЛ», ООО «Сиркон» и др.

Технология получения таких нагревателей основана на получении порошка интерметаллидного сплава на основе соединения NiAl на установках центростремительного плазменного распыления с последующим формообразованием методом послойного лазерного синтеза. Применение

интерметаллидных сплавов позволит увеличить срок службы нагревателей с 4-5 до 10 циклов при повышении себестоимости изделия на 10-15 %.

ОАО «Композит» имеет огромный опыт изготовления металлических порошков, применяемых в том числе для изготовления элементов двигательных установок космических аппаратов. Направление получения порошков для бурно развивающихся аддитивных технологий, к которым относится послойный лазерный синтез, является пионерским не только для ОАО «Композит», но и для российской промышленности в принципе. На сегодняшний день подобные материалы полностью поставляются из-за рубежа, поэтому разработка технологических процессов получения порошков и изготовление изделий из них, актуальна не только с точки зрения безусловной коммерциализуемости проекта, но и точки зрения развития импортозамещения продукции.

Анализ капитальных вложений, которые учитывают покупку всей технологической цепочки оборудования, подготовку помещения и всей сопутствующей инфраструктуры показал, что сумма необходимых инвестиций в подобный проект составляет порядка 245 млн. руб. Расчет экономической эффективности, результаты которого приведены в таблице 1, проводился при использовании собственных средств предприятия для реализации производства.

Таблица 1 – Экономические показатели коммерциализации технологии производства нового поколения нагревателей для термической обработки

Срок реализации, год	5
Ставка дисконтирования, %	25
Инвестиции, млн. руб.	244,1507
Ежегодный поток, млн. руб.	150,9509
NPV, млн. руб.	194,4458
IRR, %	62,89

Исходя из односменной работы технологического участка, годовая производительность по конечному изделию может составить 19000-19500 шт., что, учитывая объем потребления нагревателей, может быть легко реализовано. Запуск проекта требует создания от 8 до 10 новых

рабочих мест, что является положительным фактором развития экономики региона. При ставке дисконтирования 25 % характерной для инновационных проектов [4] и продолжительности реализации 5 лет сумма чистой приведенной стоимости составила 194,45 млн. руб., что, безусловно,

говорит об эффективности вложения средств.

Таким образом, показана перспективность деятельности предприятия ОПК направленной на коммерциализацию новых технологий, разработанных в том числе в рамках госзаказа и адаптированных для открытого рынка. Положительный

результат от подобного рода проектов заключается не только в дополнительном источнике прибыли для предприятия, но также способствует стимулированию инновационного развития экономики и реализации стратегии импортозамещения высокотехнологической продукции.

Литература

1. Трилицкая, О. Ю. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / О. Ю. Трилицкая // Вести. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. – Экон. Экол. – 2013. – № 1 (22). – С. 155-161.
2. Баклыкова, Е. А. Ключевые факторы развития инновационной активности российских предприятий [Электронный ресурс] / Е. А. Баклыкова // Креативная экономика. – 2013. – № 9 (81). – С. 64-68. URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/30063>.
3. Авдонина, С. Г. Факторы инновационной активности предприятия / С. Г. Авдонина // Экономическая теория. – 2010. – № 6 (67). – С. 49-52.
4. Манагаров, Р. Обзор методов расчета ставки дисконтирования [Электронный ресурс]. URL: http://cfin.ru/finanalysis/math/discount_rate.shtml.

УДК 330.322.1

Краудфандинг как новая форма инновации в инвестировании

А.Ю. Дук, аспирант,

М.Д. Джамалдинова, канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье исследована важность влияния инвестиционной деятельности микроинвесторов на развитие бизнеса и государственную экономику. Проанализирован инновационный метод финансирования проектной деятельности – краудинвестинг. Составлена его классификация, определены преимущества и недостатки.

Инвестиции, краудфандинг, краудинвестинг, инвестиционный проект, проектное финансирование.

Crowdfunding as an investment in innovation process

A.J. Duk, graduate student of chair economics,

M.D. Dzhamalidina, candidate of economic sciences, associate professor of chair economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

In the article the importance of the influence of micro-investors' investment activity on the business development and state economy is studied. Innovating method of financing project activities called crowdinvesting was analyzed. Its classification was formed, its advantages and disadvantages were specified.

Investment, crowdfunding, crowdinvesting, investment project, project financing.

Система финансирования инвестиционной деятельности включает в себя различные источники и методы финансирования. Каждый из которых имеет свои преимущества и свои недостатки. Предприятие в праве самостоятельно выбирать подходящую схему финансирования, так как каждый инвестиционный проект и предприятие, его реализующее, индивидуальны и обладают определённым набором особенностей. Исходя из характеристик предприятия и инвестиционного проекта, критериев внешней среды, законодательных основ, складывается общая тенденция по приверженности к каждому из методов.

Так, например, уровень государственного финансирования не велик, поэтому проекты, претендующие на такое финансирование должны обладать рядом принципиальных особенностей. Исследования показали, что в основном получить государственную поддержку может узкий круг предприятий, разрабатывающих приоритетные для страны проекты (например, принципиально новые технологии, не имеющие аналогов в мире или импортозамещающая продукция).

Акционерное финансирование тоже имеет ряд трудностей, к которым следует прежде всего отнести такие как риск потери контроля над предприятием, а также характерная для России особенность – предпочтения инвесторами предприятий энерго-сырьевого комплекса [2].

Метод лизинга, так же не получил должного широкого распространения в условиях России. Не смотря на то что, он является довольно доступным для предприятий, реализующих инвестиционные проекты, в нашей стране практически отсутствуют крупные лизинговые компании, а имеющиеся отдают своё предпочтение, как правило, стабильным крупным предприятиям, способным обеспечить выплату лизинговых платежей [1].

Опираясь на данные анализа, можно сделать вывод, что инвестирование в России пока находится на этапе развития. Для примера в зарубежных странах инвестиционный процесс развит сильнее. Так, например, существуют специальные инвестиционные компании, которые выступают в роли финансовых посредников. Они привлекают денежные средства инди-

видуальных инвесторов и инвестируют их в достаточно широкий спектр ценных бумаг или какие-либо виды иных активов. Таким образом, инвестиционные компании предлагают механизм, с помощью которого индивидуальные (мелкие) инвесторы объединяются, чтобы получить преимущества от крупномасштабного инвестирования [4].

Рынок инвестиционных продуктов постоянно развивается. На ряду с классическими методами финансирования начинают использоваться новые, включающие в себя более широкий ряд преимуществ. Так одной из работающих моделей финансирование является краудинвестинг.

Краудинвестинг является одной из форм краудфандинга. Краудфандинг (народное финансирование, от англ. *crowd funding, crowd* – «толпа», *funding* – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Сбор средств может осуществляться для самых разных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических компаний, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого.

Краудфандинг уже набрал свою популярность в области некоммерческих культурных и социальных проектов и сейчас развивается и в сфере финансирования стартапов и отдельных локальных бизнес идей. Одни из наиболее популярных направлений использования – это бизнес стартапы, проекты фильмов, книгоиздание, предприниматели, научные исследования, благотворительность. Интернет и социальные медиа играют ключевую роль в развитии и продвижении краудфандинга. Социальные сети и краудфандинговые платформы несут в себе важную информационную функцию, что и способствуют

преобразованию социального капитала в капитал финансовый.

Ключевой особенностью краудфандинга является уменьшение роли посредников при финансировании, в результате чего, инвестирование может стать гораздо проще. Используя этот инструмент компании могут получить инвестирование без участия банков, венчурных капиталов и биржи. Краудфандинг делает финансирование проще, прозрачнее и демократичнее. Процесс использования краудфандинга довольно прост и состоит из 4 этапов:

- 1) создание нового аккаунта;
- 2) составление краткого описания;
- 3) определение необходимой суммы денег;
- 4) установление лимита времени на сбор средств.

Важно отметить, что краудфандинг может использоваться, как малыми компаниями, так и крупными. Благодаря этому инструменту возможно не только привлечь средства, но и оценить потенциальный успех нового продукта или проекта, изучая интерес пользователей к нему. Однако для того чтобы проект был успешным и заинтересовывал потребителей он должен соответствовать следующим правилам:

- наличие четко выраженной цели;
- прозрачность информирования;
- тестирование реквизитов перед публикацией;
- возможность получения не только денежной помощи;
- наличие заинтересованных сторон;

Так как виды проектов, их цели и количество необходимых финансовых ресурсов довольно различно, следует классифицировать краудфандинг. Можно выделить следующие категории:

- по цели проекта (бизнес проект, креативный, политический, социальный);
- по виду вознаграждения для спонсоров (без вознаграждения, нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (Краудинвестинг))

На рисунке 1 приведена общая классификация **краудфандинга**.

Вторая категория (возможные ви-

ды вознаграждения для спонсоров) является наиболее интересной в предпринимательстве сегодня и требует более детального рассмотрения.

1) Отсутствие вознаграждения (пожертвования)

Пожертвование - это исключительно добровольный акт, с отсутствием обязательств для получателя. Обычно такая модель характерна для сбора средств в

социальных, политических и медицинских проектах, подразумевая сбор средств на благотворительные цели. В качестве примеров таких платформ можно привести dobro.mail.ru в России. Важно отметить, что до 2012 года такое направление было наиболее распространено в рамках всего краудфандинга.



Рисунок 1 – Классификация краудфандинга

2) Нефинансовое вознаграждение (модель Кикстартера)

На данный момент эта модель краудфандинга занимает лидирующую позицию по количеству платформ. Она получила прекрасные рекомендации как эффективный инструмент финансирования любых проектов, как креативных, так и сложных технологически продуктов.

Ключевая особенность этой модели состоит в том, что инвестор за свою поддержку получает нефинансовое вознаграждение. Выражено оно может быть в первом образце продукта, приглашении на мероприятие и прочем. Денежные поощрения инвестора такая модель не предусматривает.

Частным случаем схемы нефинансового вознаграждения является Модель предзаказов. При таком подходе в роле вознаграждения может выступать сам финансируемый продукт. Таким продуктом может стать программное обеспечение, книга, музыкальный альбом, новый гаджет и прочее. Разработчик проекта берет на себя обязанность сразу после производства доставить продукт инвестору, который в дальнейшем и станет первым обладателем, результата совместного финансирования. Такой подход не противоречит принципам

краудфандинга и по сути является предзаказом финансируемого продукта. Очень часто микроинвесторы, участвующие в финансировании технически сложных продуктов, рассматривают этот подход как покупку в обычном интернет-магазине, но только с отсрочкой доставки.

В настоящий момент самой успешной платформой, функционирующей по описанному принципу, является площадка *Kickstarter* (Кикстартер), которая только за 2012 год собрала \$320 млн., а на сегодняшний день уже преодолела отметку в \$1,5 млрд [3].

В России одним из самых успешных примеров, работающих по данному принципу, уникальный проект развития и поддержания виноделия в Крыму, запущенный в 2014 году группой компаний «Легенда Крыма». Суть этой идеи заключается в помощи ослабевшей экономике региона и восстановлении насаждений уникальных сортов винограда. Концепция предусматривает возможность приобретения через онлайн-сервис *BeWinemaker* высаженной лозы. Данный проект оказался очень успешным и привлек как российских так и зарубежных инвесторов. Общие инвестиции в проект создания виноградников и завода оце-

нивались примерно в €40 млн [3].

Благодаря этому проекту в 2012 году были высажены первые виноградники компании в Крыму, а в 2014 году – запущена краудфандинговая платформа www.bewin.ru. За год число участников проекта выросло до 7 000 человек, объединив людей со всего мира. Средства, собираемые через краудфандинговую платформу «*Bewinemaker*» позволяют высаживать новые виноградники в Крыму (общая площадь посадок свыше 400 га), а также вести подготовку к запуску современного перерабатывающего винзавода.

Планируется, что к 2020 году общая площадь виноградников будет составлять 1350 га, что по общей площади составит более 80% всех ежегодных виноградных насаждений в Крыму.

Участником проекта стать довольно просто, для этого достаточно приобрести понравившуюся виноградную лозу, на отведенном для этого участке, который также выбирается на усмотрение инвестора. Цена лозы составляет от 299 до 999 рублей, в зависимости от сорта винограда. Инвестор получает не только лозу, как уникальную возможность помочь развитию виноделия, но так же премиальную бутылку вина с первого урожая и скидку на продукцию компании до 50%.

Сегодня в условиях «сжатых» бюджетов положительный опыт, вроде *Bewinemaker*, представляет особую ценность для многих компаний, ведь с помощью краудфандинга можно существенно минимизировать затраты на предварительные исследования при запуске новых продуктов. И главное – существенно поднять их точность.

3) Финансовое вознаграждение (Краудинвестинг)

Краудинвестинг является составной частью краудфандинга. Его ключевой отличительной особенностью от остальных форм является присутствие финансового вознаграждения для инвестора за его поддержку.

В свою очередь краудинвестинг также имеет три формы:

а) Роялти.

б) Народное кредитование.

в) Акционерный Краудфандинг.

Модель Роялти. Схожа со схемой нефинансового вознаграждения, так как так же предусматривает бонусы и поощрения для инвестора. Однако наряду с этим в качестве вознаграждения выступает доля от доходов или прибыли финансируемого проекта. Чаще всего таким образом финансируются компьютерные игры, фильмы и музыкальные проекты. Подход Роялти имеет большую перспективу развития, так как дает человеку не только сопричастность и вовлеченность, но и финансовое вознаграждение.

Народное кредитование (Краудлендинг). Лидер по количеству собранных средств среди остальных форм инвестиционной поддержки методом краудинвестинга. Основное преимущество для инвестора – это повышенная ставка процента и возможность предоставления займа в очень широком спектре отраслей, для заёмщика – простота и удобство получения. Ключевая особенность такого метода заключается в наличие точного плана-графика возврата заемного капитала инвесторам. Предоставляя кредит, инвестор сразу располагает данными, о моменте возврата своих вложений и обозначенного процента. Важно отметить, что финансировать могут исключительно физические лица.

Можно выделить два вида краудлендинга:

- финансирование юридических лиц;
- финансирование физических лиц.

Финансирование в сегменте физических лиц более распространено, однако объем собираемых средств для кредитования компаний, также довольно существенный. Частным случаем кредитования физических лиц является модель социального кредитования. Для неё характерен либо очень низкий процент по кредиту, либо его отсутствие. Как правило, такие кредиты выдаются с целью оказания помощи малоимущим слоям населения, в основном в развивающихся странах. Крупнейшим представителем этой модели является платформа KIVA, через которую прошло более \$500 млн. кредитов. Необходимо

подчеркнуть, что речь идет именно о кредитах, а не о благотворительности. Полученные деньги обязательны к возвращению.

Кредитование физических лиц имеет два вида – это народное кредитование и P2P кредитование, то есть заемщик общается не с обезличенной массой людей, а с непосредственным кредитором. Краудфандинговая платформа в этом случае является посредником и гарантом процедуры займа. Лидером рынка народного кредитования является американский сервис *Lending Club*, собравший с 2007 по октябрь 2013 года более \$2,7 млрд.

Акционерный Краудфандинг.

Одна из самых инновационных форм краудинвестинга. Здесь вознаграждением инвестора становится часть собственности предприятия, акции, дивиденды или право участия в голосованиях на общих собраниях акционеров. Такой подход является наиболее рискованным как для самой компании, так и для инвестора, так как затрагивает организационно-правовую форму. Отсутствие регулирующего этот процесс законодательства в большинстве стран сильно затрудняет привлечение финансирования таким способом. В качестве одного из наиболее успешных примеров можно выделить британский проект *Seedrs*.

Краудинвестинг является альтернативным финансовым инструментом для финансирования новых предприятий, не имеющих достаточной кредитной истории или убедительного бизнес плана для банка. Причем такая модель может быть использована как для небольших предприятий ищущих, не крупные инвестиции для запуска проекта или расширения бизнеса и не интересных для венчурных фондов и бизнес-ангелов, так и для крупных проектов, требующих дофинансирования. Инвестирование предполагает участие микроинвесторов, однако существуют и иные схемы. Так, например, мажоритарный 51%-й пакет акций принадлежит основателю стартапа, 25% владеет получает бизнес-ангел, частный инвестор или венчурный фонд, оставшееся финансируется за счет микроинвесторов. Обычно микроин-

весторы не являются профессионалами, но готовы вложить не большие суммы денег в один или несколько проектов. Общая формула краудинвестинга такова: компании через публичное предложение привлекают различных инвесторов, в том числе и частных лиц, которые выбирают интересные для себя стартапы, разместившие информацию о себе на краудинвестинг-платформе, и финансируют их в обмен на акции этих проектов. Суть этого процесса в том, чтобы вовлечь в рынок инвестирования максимально крупное количество участников. Исходя из этого, можно говорить о колоссальности потенциала краудинвестинга. В мире в целом и в каждой стране в частности не задействована определенная крупная часть капитала, так у части населения имеются свободные, не работающие, невложенные во что-либо средства. Как правило, этой суммы недостаточно для традиционных способов вложения. Покупка ценных бумаг, слитков драгоценных металлов и прочие крупные вложения в этой ситуации не возможны. Размещение денег на банковский депозит так же не принесет желаемой выгоды, так как полученная выгода будет уничтожена инфляцией. Таким образом, эти невложенные средства становятся «потерянными» для экономики. Важность микроинвестиций заключается в том, что, вложенные в стартапы, они бы привели к увеличению числа и расширению самих компаний, а как следствие созданию новых рабочих мест, продуктов и услуг. Сами микроинвесторы не просто повышают лояльность к продукту, но и становятся заинтересованными в продвижении, рекламе и потреблении продуктов. Эти факторы делают краудинвестирование важным как для отдельно взятых компаний, так и для экономики страны в целом.

Еще одним плюсом является получение полезных контактов, знаний и опыта в новой, не освоенной ранее сфере бизнеса, а также возможность для инвестора с помощью идей и предложений оказать влияние на деятельность компании. Благодаря краудинвестингу много интересных технологий, а также продуктовых

и сервисных идей могут быть воплощены в жизнь.

Важно отметить, что для микроинвестора краудинвестинг может принести не только прибыль и возможность лично оказаться у истоков новой большой истории, такой как *Google*, *Apple* или *Facebook*, но и риски потерять все вложенное. Только единичные компании получают успех на рынке, а как следствие только малая часть инвестиций принесет ощутимую прибыль. Поэтому микроинвестору нужно быть готовым к следующим моментам:

- 1) **высокие риски проекта и возможность невозврата инвестиции** – как было сказано ранее, не все проекты станут успешными, поэтому вероятность не угадать с проектом и потерять вложение очень высока. В этом случае для микроинвестора главным должна являться сама возможность участия в явлении на рынке чего-то нового и интересного;
- 2) **долгосрочность вложения** – микроинвестор должен понимать, что проект от этапа разработки идеи до выхода на рынок проходит множество стадий, что занимает достаточное количество времени. Поэтому на протяжении нескольких лет необходимо отслеживать судьбу проекта и производить анализ на предмет того, стоит ли оставаться в этом направлении или стоит покинуть его;
- 3) **обеспечение стартапу начальных инвестиций** – микроинвестор должен понимать, что в зависимости от бизнес-плана проект имеет множество этапов и его вложение может быть осуществлено не на

последнем из них. Каждый микроинвестор имеет лишь микродолю и последующие этапы финансирования лишь другими лицами, только уменьшают её. Поэтому на этапе вложения важно узнать фиксируется ли доля в компании или нет. Если проект будет успешным, то любой инвестор заинтересован в укреплении своего пакета, тем более, что и стоимость доли будет достаточно низкой. Однако и риск потерять все вложения здесь тоже достаточно велик;

4) **вложение приемлемой суммы денег** – лишь очень малая доля проектов достигает успеха. На этапе вложения финансов в какую-либо идею трудно предугадать её успешность, поэтому микроинвестору стоит вкладывать лишь свободные деньги, потеря которых не принесет ему крупного ущерба;

5) **отсутствие проверки проектов** – очень часто при размещении проекта. Платформа не проводит его проверки. В этом случае инвестор, при желании получить достойную прибыль, должен самостоятельно оценивать проект. Необходимо сформировать объективное представление об объекте инвестирования, включающее в себя инвестиционные риски, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании, комплексную проверку ее финансового состояния и положения на рынке.

Учитывая все особенности краудинвестинга можно выделить следующие преимущества и недостатки, представленные на рисунке 2.

Недостатки	Преимущества
<ul style="list-style-type: none"> • большие риски для инвестора • отсутствие регулирующего законодательства • долгосрочность вложений • необходимость возврата денег (краудлендинг) • возможность размытия доли в компании • отсутствие проверенной информации в проекте 	<ul style="list-style-type: none"> • простота и понятность процесса инвестирования для инвестора • возможность инвестировать маленькую сумму • возможность инвестировать в любой понравившийся проект • участие в принятии управленческих решений и жизнь компании • полезный опыт как для инвестора так и для автора идеи • возможность тестирования проекта до его запуска • возможность привлечения денег под более низкий процент • возможность обычного человека со средним доходом стать инвестором • наличие социальной мотивации • наличие полезных связей и знакомств • бесплатная реклама и продвижение продукта или услуги микроинвесторам

Рисунок 2 – Преимущества и недостатки краудинвестинга

Краудфандинг появился относительно недавно (одна из платформ *EquityNet* появилась в 2005 году) и имеет множество плюсов, но недостатки так же имеют место. Наиболее существенным из них является отсутствие законодательного регулирования. Вкладывая деньги путем краудинвестинга инвестор не имеет правовой защиты со стороны государства и к сожалению, никак не застрахован. Такая проблема существует не только в нашей стране.

Тем не менее, все больше стран принимают законы, легализующие этот способ привлечения капитала, и соответственно по всему миру появляются новые платформы. На данный момент наиболее активно краудфандинг развит в Австралии и странах Европы. Темпы роста краудфандинга в целом впечатляют, так за 2012 год было собрано 2,7 млрд. долларов, что на 81% больше 2011 года. 2014 год принес индустрии 10 млрд. долларов, что свидетельствует о постоянном росте популярности данного метода. Краудинвестинг, как

самый молодой вид краудфандинга, развит не так сильно, однако тоже показывает положительную динамику. За 2014 год было собрано 1 млрд. долларов, ожидаемые показатели 2015 года составляют 2,5 млрд. В России краудфандинг развит слабо, чаще всего используется для сбора средств на благотворительные нужды или творческие проекты. В настоящее время существует несколько платформ, наиболее крупные и действенные из них - это *Boomstarter* и *Planeta*. Так Boomstarter помог собрать с 2012 года 50 млн. рублей на реализацию более 1500 проектов. Через платформу Planeta было собрано так же с 2012 года примерно 70 млн.руб на финансирование 500 проектов [3].

Несмотря на все свои особенности и минусы краудфандинг вызывает огромный интерес у бизнес-сообщества, так как предоставляет возможность компаниям, еще не размещенным на бирже, удобный и порою единственный инструмент привлечения финансирования для запуска или расширения своего бизнеса.

Литература

1. Дук, А. Ю. Выбор источников финансирования для эффективной реализации инвестиционного проекта / А. Ю. Дук, М. Д. Джамалдинова // Вопросы региональной экономики. – №4(21). – 2014. – С. 33-38. – ISSN:2078-4023.
2. Дук, А. Ю. Разработка инвестиционного проекта как фактор развития российского предприятия / А. Ю. Дук, М. Д. Джамалдинова // Вопросы региональной экономики. – №1(18). – 2014. – С. 118-123. – ISSN:2078-4023.
3. Огородник, В. О. Краудфандинг: механизм привлечения необходимых ресурсов / В. О. Огородник, В. К. Макарович // Международный научный журнал, Приложение 3. – 2015. – С. 22– 28.
4. Старцев, В. А. Инвестиционная привлекательность как один из факторов развития организации / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2010. – Т. 4. – № 4. – С. 16-30.

УДК 334.7

Стадии разработки и производства инновационного продукта

С.У. Нуралиев, д.э.н., профессор,

С.В. Шарова, к.э.н., доцент,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В работе раскрыты особенности производства инновационного продукта и основные требования, предъявляемые при конкурсном отборе проектов на разработку таких продуктов в соответствии с государственными программами. Представлены основные этапы процесса создания и внедрения в массовое производство конкурентоспособного инновационного продукта на современном этапе экономического развития.

Инновационный продукт, инновационный проект, инновационная политика предприятия.

Development and production of innovative product

S.U. Nuraliev, doctor of economic sciences, professor,

S.V. Sharova, candidate of science (Economics), associate Professor,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The paper discloses the production of an innovative product features and basic requirements for the competitive selection of projects for the development of such products in accordance with state programs. The main stages of the process of creation and introduction into mass production of a competitive innovative product at the present stage of economic development.

Innovative product, innovative project, innovative enterprise policy.

Важнейшей задачей экономического развития общества на современном этапе является производство конкурентоспособного инновационного продукта. Производство такого продукта в условиях жесткой конкуренции на мировых товарных рынках требует определенных знаний в области проектирования, производства и реализации его на внутреннем и международном рынках, поскольку изготовление инновационного продукта связано со значительными затратами и рисками.

Вместе с тем, производство инновационного продукта предполагает получение значительной прибыли при использовании новаций на всех фазах производственного процесса. Поэтому предприниматель при производстве такого продукта должен предвидеть и использовать механизм инновационной деятельности не только в управлении производством инновационного продукта, но и в управлении организационными структурами и персоналом.

В связи с этим разработка, производство и внедрение инновационного про-

дукта на рынок требует более глубоких исследований и более тесного взаимодействия органов государственной власти, бизнеса и науки в системе «наука – образование – производство – рынок».

Важное место в решении этой проблемы отводится системе подготовки специалистов, которая предполагает разработку специальных программ по соответствующим направлениям обучения в высших учебных заведениях.

Эти программы должны включать перечень дисциплин, формирующих творческую личность, предусматривать прохождение практики на инновационных предприятиях, научно-исследовательских институтах, технопарках, бизнес инкубаторах и т.д.

Кроме того, учебные программы должны предусматривать специальные дисциплины, которые способствуют развитию творческих способностей, умений использовать соответствующие научные методы и методики, обеспечивающие не только разработку и производство инновационного продукта, но и доведение ее до

конечного потребителя.

В высших учебных заведениях основным интеллектуальным ресурсом выступает персонал, интеллектуальный потенциал которого позволяет предоставлять соответствующие образовательные услуги, выпускать свою научную продукцию, обладающую новизной.

Отбор проектов на производство инновационного продукта осуществляется в соответствии с государственными программами на конкурсной основе. Для этого создается конкурсная комиссия, которая осуществляет конкурсный отбор проектов с учетом приоритетных направлений развития экономики. При конкурсном отборе используются следующие основные критерии:

- наличие научно-технической новизны в заявке проекта;
- коммерческая ценность производства инновационного продукта;
- экономическая устойчивость инновационного предприятия.

Основной задачей конкурса является создание стимулов к коммерциализации разработок для проведения исследований, направленных на развитие инновационной деятельности. Конкурс инновационных проектов обеспечивает формирование банка инновационных проектов для их развития и практического применения.

Важнейшими критериями конкурсного отбора является новизна разработки инновационного продукта, качество выполнения научно-исследовательских работ, спрос на новый продукт и его коммерческая ценность. Конкурсный отбор предполагает, в первую очередь, вовлечение талантливой молодежи в инновационную сферу деятельности.

Экспертиза инновационных проектов позволяет довести инновационные идеи до практической их реализации. Участие в этих программах молодых ученых, аспирантов и студентов позволяет им обеспечить хорошие стартовые возможности в своей будущей профессиональной деятельности.

Конечным результатом инновационной деятельности предприятия является

апробация инновационного продукта и вывод его на рынок. Решение этой проблемы основано также на тесном взаимодействии органов государственной власти, бизнеса, науки и образования.

Важнейшей задачей государства в этом плане является стимулирование бизнеса и частичное страхование рисков, связанных с производством инновационных продуктов. Задачей бизнеса в этом случае является анализ и прогнозирование рисков, а также предотвращение возможных последствий для получения максимальной прибыли от производства и реализации такого продукта.

В современных условиях производство инновационного продукта в системе «наука-образование-производство-рынок» направлено на повышение уровня и качества жизни населения, на основе тесной связи между всеми звеньями в цепи «наука — производство», а также создание целостных научно-производственно-сбытовых систем, обусловленные развитием научно-технического прогресса и потребностями рынка.

В плановой экономике инновационная политика крупных фирм проявлялась в основном в развитии научно-технической и производственно-сбытовой деятельности. Она выражалась, прежде всего, в стремлении к повышению удельного веса новых наукоемких изделий, сбыт которых ведет к расширению сопутствующих технических, инжиниринговых, лизинговых, консультационных и других видов услуг.

Особенно заметно эти тенденции проявляются у транснациональных корпораций, которые концентрируют свои усилия на разработке и производстве продукции высокой степени технической и технологической сложности. Для того чтобы сохранить лидерство в определенных секторах рынка эти компании стремятся как к максимизации прибыли за счет снижения издержек в сфере производства и обращения инновационного продукта, так и к монополизации таких товаров.

Инновационная политика предприятия предполагает формулирование

основной цели научных исследований и разработок инновационного товара, определение сроков их проведения, оценка результатов производства и сокращение сроков внедрения новых продуктов на рынок.

Разработка и производство инновационного продукта состоит из следующих последовательных стадий:

1) Формулирование целей и систематизация идей для производства инновационного продукта. На этой стадии осуществляется сбор информации о потребностях рынка в инновационном продукте на основе анализа, внутренних и внешних источников информации поступающей из подразделений служб маркетинга производственного отдела, отдела сбыта фирмы, торговых посредников, конечных потребителей.

2) Отбор выявленных идей и выработка концепции производства инновационного продукта. Эта стадия предполагает определение возможностей производства инновационного продукта, выяснение степени технологической оснащенности и соответствие новой продукции стратегии развития предприятия.

3) Анализ экономической эффективности производства инновационного продукта и разработка маркетингового плана. Эта стадия предполагает разработку самого продукта, определение его технико-экономических характеристик, оценка качества и потребительских свойств товара, потенциального спроса, объема продаж и определение расходов (инвестиций) на создание новой продукции и срока ее окупаемости.

Кроме того, на этой стадии необходимо определить источники финансовых ресурсов для производства новой продукции, перечень машин, оборудования, сырья, материалов и кадрового персонала, обоснование сроков производства инновационной продукции и выхода с ней на рынок, анализ и оценка рентабельности (прибыльности) производства инновационного продукта и разработка программы маркетинговых мероприятий.

4) Создание нового продукта. Эта стадия предполагает:

- разработку конкретной программы создания инновационного продукта с распределением обязанностей по подразделениям фирмы;

- создание образца и проведение технических испытаний в том числе и проверка на безопасность и так далее;

- утверждение наименования инновационного продукта и его товарного знака, оформление упаковки и маркировки.

5) Тестирование инновационного продукта на рынке. На этой стадии предполагается:

- тестирование инновационного товара на целевом рынке по цене и другим коммерческим условиям (предоставление льгот, скидок и т.д.);

- выбор оптимальных каналов реализаций, средств и методов рекламы, а также организация технического и послепродажного обслуживания.

6) Принятие решения о внедрении инновационного продукта в серийное и массовое производство. На этой стадии разрабатывается программа маркетинговых мероприятий, которая предусматривает обоснование объемов производства и продаж, рентабельность производства и реализации, выбор каналов и методов сбыта и т.д.

Необходимыми условиями для принятия эффективного управленческого решения в сфере производства инновационного продукта в условиях жесткой конкуренции являются:

- анализ производственных возможностей фирмы и использования имеющихся мощностей;

- оценка уровня и степени обеспеченности фирмы необходимыми ресурсами и квалифицированным персоналом;

- оценка финансовых возможностей предприятия и инвестиций в массовое производство и сбыт;

- определение источников финансирования и оценка предполагаемых результатов, прибыльности или убыточности на расчетный период;

• соответствие инновационного продукта нормативным показателям и стандартам качества.

В качестве важнейшего критерия в программе маркетинговых мероприятий используется оценка соответствия количественных и качественных характеристик инновационного продукта стратегическим целям фирмы, а основными показателями этой оценки являются объем продаж и сроки достижения прибыльности в производстве нового товара и т.д.

В случае, если инновационный продукт технологически соответствует требованиям рынка, то это позволяет более эффективно использовать имеющиеся мощности компании и максимизировать прибыль. Существенные преимущества можно получить в случае, когда для реализации нового продукта используется имеющаяся сбытовая сеть и методы реализации уже отработаны. В этом случае сбыт нового изделия не потребует дополнительных затрат на реализацию.

Литература

1. Теоретические и практические аспекты инновационной деятельности. Коллективная монография // М.: ИД ООО «Ваш полиграфический партнер». – 2014. – 183с.
2. Инновационная деятельность в России: стратегические направления и механизмы. Коллективная монография // М.: Издательство «Научный консультант». – 2015. – 224 с.
3. Современное предпринимательство в инновационной экономике: теория и практика: монография / Под общей редакцией ректора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора М. А. Эскиндарова // М.: Издательство «Перо». – 2015. – 330 с.
4. Нуралиев, С. У. Инновационные и логистические подходы к созданию и модернизации оптовых продовольственных рынков / С. У. Нуралиев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – №7. – 2015. – С.53-56.
5. Бронникова, Т. С., ВУЗ как источник формирования интеллектуального потенциала предприятия / Т. С. Бронникова, И. С. Зунтова // Вопросы региональной экономики. – №3. – 2015. – с.3-7.

УДК 338.2

Основные направления инновационной стратегии кластеров, создаваемых в г. Королев

А.В. Федотов, д.э.н., профессор

М.С. Цыганкова, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассматриваются основные направления формирования инновационной политики Российской Федерации, территориальных и муниципальных образований. Анализируются особенности, возникающие при создании условий для формирования эффективной инновационной экономики в рамках муниципального образования. Исследуются возможности регионов по формированию кластерной организационной структуры. В качестве примера муниципального образования нового типа рассматривается городской округ Королев Московской области. Даются рекомендации по формированию региональной инновационной системы, обладающей долгосрочным стабильным потенциалом динамичного роста и развития.

Инновационное развитие, потенциал роста, региональные возможности, кластерные образования, инновационные системы.

The main directions of the innovation strategy of clusters created in Korolev

A.V. Fedotov, doctor of economic sciences, Professor,

M.S. Tsygankova, post-graduate student

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

Abstract in article rassmotrivaûtsâ the main directions of the innovation policy of the Russian Federation, territorial and municipal entities. Examines the features that occur when creating the conditions for the formation of effective innovative economy within the municipality. Explores the possibilities of the regions to form klastornoj of the organizational structure. As an example of a new type of municipal formation considered a prefecture-level city Korolev, Moscow region. Provides guidance on the formation of regional innovation system with long-term stable potential dynamic growth and development.

Regional problems, legal aspects, concept of social and economic development, industrial enterprises, innovative policy.

В условиях кризиса экстенсивных форм развития экономики Российской Федерации и падения цен на экспортируемые природные ресурсы, необходимы кардинальные меры способные остановить вызванное этими факторами падение производства, а в дальнейшем обеспечить устойчивое экономическое развитие. Одной из наиболее перспективных форм, обеспечивающих экономический рост является перевод отечественного производства на инновационный путь развития.

К сожалению, многочисленные попытки предпринимаемые в последние годы осуществить инновационное развитие в России не принесли ощутимых результатов [9, 10]. Одной из причин, такого положения является слабый учет регионального фактора и, по сути, игнорирование возможностей регионов обеспечить

инновационное развитие страны.

Основным государственным программным документом, максимально отражающим в настоящее время стратегию РФ в инновационной сфере, выступает «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». Окончательный вариант которой был утвержден правительством 17 ноября 2008 г. за номером № 1662-р [1].

Отдельное внимание в концепции уделяется региональному аспекту, а именно формированию комплексной инновационной производственной и социальной инфраструктурной обеспеченности субъектов, включая транспорт, энергетику и т.п., а также сглаживанию недостатков экономического районирования РФ.

На рисунке 1 представлены основные меры инновационного развития регионов, обусловленные Концепцией

долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.



Рисунок 1 – Перечень мер инновационного развития субъектов России

Среди перечисленных мер инновационного развития субъектов Российской Федерации особенно следует выделить такое направление, как «Развитие межрегиональной и внутрирегиональной кооперации». Данное направление является одним из самых перспективных и не требует значительных капитальных затрат.

Следует отметить, что формирование объектов инновационной инфраструктуры должно осуществляться в рамках наиболее перспективных направлений развития отраслей муниципальных образований и субъектов страны, и предусматривать наиболее эффективное достижение целей и выполнение всех поставленных задач по развитию Российской Федерации.

Одним из решений, долгосрочного развития, является создание центров и зон опережающего экономического развития в каждом из регионов страны, т.е. новых центров компетенций, опирающихся на современные коммуникационные технологии, концентрацию кадрового и технологического потенциала, существенным образом влияющих на трансформацию тер-

риториальной структуры расселения и распределения трудовых ресурсов, прежде всего крупных городских агломераций, территориально-производственных кластеров, туристско-рекреационных зон, крупных транспортно-логистических узлов и производственных комплексов [3].

Такие зоны и центры будут строиться на основе индивидуальной специфики развития отдельных региональных экономик, учитывая их инновационную составляющую и тенденции изменения структуры наиболее перспективных отраслей. При этом для отдельных регионов, чья экономика имеет сырьевую ориентацию, концепция предполагает пути диверсификации на базе формирования производств локальной переработки добываемого сырья и производств промышленного оборудования для добычи и собственно переработки. Или соответственного расширения тесно взаимодействующих сфер – логистической, маркетинговой, инженеринговой и др.

Государственным программным документом, обуславливающим стратеги-

ческие направления развития на региональном уровне, является принятый Правительством России Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Согласно статье 6 данного закона перед органами местного самоуправления стоит задача по разработке, рассмотрению, утверждению и реализации документов стратегического планирования, определяющих долгосрочные цели и задачи муниципального управления и социально-экономического развития муниципальных образований, согласованных с приоритетами и целями социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации [2].

Рассмотрим основные положения указанной статьи на примере городского округа Королев Московской области. Королев является одним из наиболее быстро развивающихся городов Московской области, также крупнейшим научным центром Подмосковья. Базисом столь динамичного развития выступает градообразующий научно-производственный комплекс, состоящий из десятка предприятий различной направленности (от организаций ракетно-космической промышленности до пищевой) и более сотни предприятий малого и среднего бизнеса, ведущих свою деятельность в различных сферах экономики. В том числе:

1. Предприятия ракетно-космической отрасли промышленности – ОАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» им. С.П. Королёва», ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», ФГУП «Центральный научно-исследовательский институт машиностроения», ОАО «Научно-производственное объединение измерительной техники», «Конструкторское бюро химического машиностроения им. А.М. Исаева», «Научно-исследовательский институт космических систем имени А.А. Максимова», ФГУ «4-й Центральный научно-исследовательский институт Министерства обороны Российской Федерации» ОАО «Композит»;

2. Малые научно - исследовательские предприятия – ОАО «Инкар-М», ЗАО НПП «Маштест», «МОРО РАКЦ», ООО НТЦ «АПМ», ООО «Лаборатории АМФОРА», АНО НИЦ РКТ РАКЦ, ООО «ПРОММЕДИА», ООО «Технологии радиосвязи», ООО «НПП «ИНКАР-М», ООО «НТЦ КП «ГЕОКОСМ», ЗАО НПП «Маштест», ООО «НПП «Вектор», ООО НПП «ЭЛМЕТ», ООО «ИИТ»;

3. Предприятия текстильной промышленности – ЗАО «Королёвская шёлковая фабрика «Передовая текстильщица»;

4. Предприятия строительной промышленности – ООО ПФК «Стройбетон»;

5. Предприятия общепромышленного производства – ОАО «Альфа Лаваль Поток»;

6. Предприятия пищевой промышленности – ООО «Амтел», ООО «Калининградхлеб», ООО «Метатр», ООО «Гиперглобус»;

7. Другие предприятия.

Так, актуальным на сегодняшний день является такой документ как Программа комплексного социально-экономического развития муниципального образования «Город Королёв Московской области» как наукограда РФ на период 2012 – 2016 годов», утверждённая Постановлением Администрации города Королёва МО от 26.12.2011 №1885.

В рамках программы, утвержденной стратегической целью экономического роста городского округа Королев является последовательное динамическое развитие города как самого большого наукограда Российской Федерации на основе внедрения высокотехнологичных производств на предприятиях муниципалитета и формирования новых структур в инновационной сфере, направленных на создание и успешное перспективное функционирование совершенно новых предприятий.

На рисунке 2 представлены основные составляющие выработанной стратегии развития Королева, позволяющие достичь поставленной цели.

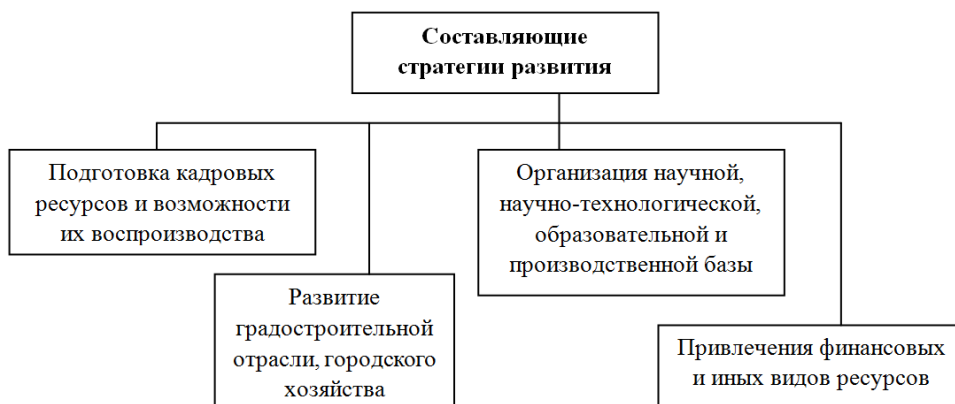


Рисунок 2 – Основы стратегии развития городского округа Королев

Учитывая данные составляющие стратегического роста экономики наукограда, инновационное развитие города основывается на следующих принципах:

- Сбалансированное комплексное инновационное развитие различных секторов экономики Королева, используя имеющиеся ресурсы и возможности, исходя из статуса города как наукограда Российской Федерации;

- Первоочередное развитие наиболее приоритетных направлений экономики муниципалитета и других крупных проектов способных открыть новые направления роста, в том числе за счет рационального ограничения количества для обеспечения их конкурентоспособности;

- Общая всесторонняя поддержка комплекса градообразующих предприятий, особенно реализующих свою деятельность в рамках государственного заказа по критическим направлениям федерального уровня, в частности соприкасающихся с около-космическими НИОКР;

- Расширение систем частно-государственного партнёрства на муниципальном уровне в области построения и развития инновационной инфраструктуры и эффективного научно-образовательного комплекса, строительного комплекса, городского хозяйства и социальной сферы, учитывая направления федеральных целевых программ в различных отраслях промышленности;

- Активное использование в экономике научных исследований и разработок, новых технологий и техники, при обязательном введении потенциальных инноваций в производственную деятельность ведущих городских предприятий и в последствии выходом на общероссийские рынки – коммерциализацией.

В этой связи отметим, что процессу коммерциализации необходимо уделять особое внимание как со стороны инновационных предприятий, так и со стороны администрации, для наиболее эффективного и тщательного осуществления обмена мнениями и идеями, начиная с вопросов выведения инноваций на рынок, и заканчивая самими инновационными продуктами. Так как процесс коммерциализация способен приносить выгоду не только в виде повышения качества выпускаемой на рынок продукции, увеличения ее объема или снижения издержек, но и, конечно же, в виде возврата инвестиций в инновации [7].

Одним из основных вариантов достижения поставленных в программе целей выступает использование кластерного подхода, который по своей природе предполагает объединение конкретных усилий науки, производства и подготовки кадров для стимулирования производственной активности регионов и, как следствие, экономики в целом [6].

Другими словами, кластер являет-

ся связующим звеном между результатами научных исследований, государством и предпринимательством, обеспечивая инновационные предприятия всем необходимым для успешного функционирования. Среди достоинств кластерных систем можно выделить:

- обеспечивает более легкий доступ к инновациям и новым технологиям;
- снижает риски, распределяя их между организациями-участниками;
- предоставляет предприятиям выход на новые рынки за счет организаций-участников;
- ускоряет подбор и обучение кадров для предприятий;
- увеличивает успешность коммерциализации инноваций и снижает сопутствующие издержки;
- предоставляет помощь в решении организационных, юридических и финан-

совых вопросах за счет созданных банков данных;

- предоставляет возможность получения быстрой финансовой помощи;
- другие достоинства.

В настоящее время формирование кластерных систем внутри регионов является одним из успешнейших подходов к быстрому повышению конкурентоспособности региональной экономики. При этом внедрение кластерного подхода в социально-экономическую сферу муниципалитетов является приоритетным направлением политики уже множества субъектов России, в особенности на территориях базирования наукоградов нашей страны [5].

Поэтому основные механизмы поддержки становления кластерных систем были продекларированы на федеральном уровне (рис. 3).

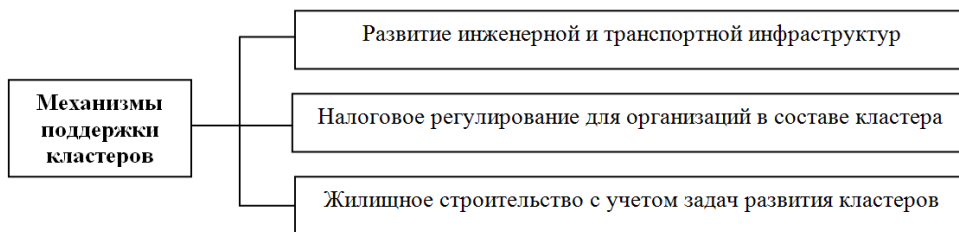


Рисунок 3 – Основные механизмы государственной поддержки кластеров

Итог активной кластерной политики, проводимой в регионах Российской Федерации, дает результаты в виде повышения инновационной активности промышленных предприятий, создания новых рабочих мест, экономического росту региона и повышению конкурентоспособности отечественной промышленности [4].

Формирование современных кластерных систем в Королеве предполагается на базе ведущих научно-исследовательских предприятий города, поскольку они уже имеют широкую материально-техническую базу и необходимый научный потенциал, а также с привлечением малых и средних инновационных предприятий, обладающих необходимой гибкостью, и образовательных учреждений для подготовки высококвалифицирован-

ных кадров в соответствующей отрасли промышленности.

Первая кластерная система в наукограде появилась недавно – научно-образовательный кластер «Северо-восток», нацеленный на подготовку кадров для предприятий региона. Организован кластер на базе тесного сотрудничества ГБОУ ВПО МО «Технологический университет» с рядом предприятий и организаций: ФГКУ «Главный научный метрологический центр» Министерства обороны РФ, ОАО «Комполит», НИИ КС им. А.А. Максимова, КБ Химмаш им. А.М.Исаева, ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение», ОАО «НПО измерительной техники», Институтом машиноведения Российской академии наук, и АКБ «Легион», в рамках которого в данных организа-

циях были открыты три научно-образовательных центра, 11 совместных базовых кафедр и 16 научно-учебных лабораторий.

Еще одним вариантов реализации кластерного подхода является организация бизнес-инкубаторов и технопарков. Однако, к сожалению, в городском округе Королев данный проект постиг ряд неудач, в основном связанных с нехваткой финансирования, в результате на протяжении последних нескольких лет строительство бизнес-инкубатора стабильно продолжает откладываться. Тем не менее, строительст-

во бизнес-инкубатора остается одним из приоритетных направлений стратегического развития города как наукограда.

Таким образом, успешное инновационное развитие экономики Российской Федерации во многом определяется грамотно выбранной и реализованной стратегией дальнейшего развития каждого из регионов страны. Использование регионального потенциала будет способствовать возникновению новых точек роста и обеспечивать поступательное движение вперед.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»). Электронный ресурс. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 17.11.2015).
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения: 17.11.2015).
3. Боуш, Г. Д., Миронова, М. Н. Кластеры предприятий в контексте стратегии инновационного развития российских регионов / Г. Д. Боуш, М. Н. Миронова / Вестник Омского университета. – Серия «Экономика». – 2010. – № 4. – С. 54-62.
4. Веселовский, М. Я. Обеспечение устойчивого развития промышленных предприятий в условиях экономической нестабильности / М. Я. Веселовский, А. В. Федотов, Д. С. Волчков // МИР (Модернизация, Инновации, Развитие). – 2015. – Т.6 3(23). – С.124-130.
5. Старцев, В. А. Вуз как основа обеспечения регионального кластера высококвалифицированными кадрами / В. А. Старцев // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т.21. – № 4. – С. 94-99.
6. Старцев, В. А. Экономическая кластеризация как инструмент совершенствования региональной экономики / В. А. Старцев // Образование. Наука. Научные кадры. – 2015. – № 6. – С. 152-157.
7. Тихонов, Н. А. Эффективность способов коммерциализации инноваций / Н. А. Тихонов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №40. URL: <http://www.uecs.ru>.
8. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.korolev.ru/> / Официальный сайт администрации городского округа Королев.
9. Veselovsky, M. Y., Kirova, I. V., Reznikova, A. V., Rybchichuk, O. A. Main lines of innovative management in the Moscow Region // Life Science Journal. –2014. –Vol. 11. –№ 12. –P. 252-254.
10. Veselovsky, M. Y., Gnezdova, J. V., Romanova, J. A., Kirova, I. V., Idilov I. I. The Strategy of a Region Development under the Conditions of New Actual Economic // Mediterranean Journal of Social Sciences. –2015. – Vol. 6. – № 5. – P. 310-317.

УДК332.12:330.332

Оценка и повышение инвестиционной безопасности региона (на примере Красноярского края)

И.С. Ферова, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов,
Я.С. Крот, аспирант Института экономики, управления и природопользования
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»,

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сибирский федеральный университет» (ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»), Сибирский федеральный университет, СФУ), г. Красноярск

В статье проведена оценка текущего уровня инвестиционной безопасности Красноярского края. Сделан вывод о необходимости обеспечения инвестиционной безопасности региона с использованием механизмов финансирования инвестиционных процессов иностранными инвесторами из стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Инвестиционная безопасность, инвестиционный процесс, иностранные инвестиции.

Assessment and improvement of regional investment security (by example of Krasnoyarsk Territory)

I.S. Ferova, Professor Head, Department of Finance, School of Economics,
Management and Environmental Studies,

Ya.S. Krot, PhD candidate, School of Economics, Management and Environmental Studies,
Siberian Federal University, Krasnoyarsk

Current state of investment security in Krasnoyarsk Territory has been appraised in the article. It has been concluded that there is a necessity to ensure investment security of the region applying the financing vehicles of investment process for foreign investors from Asian-Pacific region.

Investment security, investment process, foreign investments.

В свете обострившейся глобальной конкуренции и роста геополитической напряженности вопросы экономической безопасности страны, региона и других хозяйствующих субъектов разного уровня приобретают исключительную актуальность [5]. Важнейшей подсистемой экономической безопасности на мезо-уровне признается инвестиционная безопасность.

Под инвестиционной безопасностью понимается состояние инвестиционной сферы, при котором обеспечивается сохранение и поддержание уровня инвестиционных ресурсов, необходимого для устойчивого экономического развития региона в условиях действия внешних и внутренних угроз [1].

В силу тесной связи инвестиционной безопасности с инвестиционной активностью, показатели последней одновременно выступают индикаторами соот-

ветствия развития экономики задачам обеспечения национальной безопасности [3].

Инвестиционную активность характеризуют следующие показатели:

- объем инвестиций в основной капитал в текущих ценах, руб.;
- отношение объема инвестиций к ВВП, %;
- темпы роста инвестиций в основной капитал, %.

Соответственно, для оценки инвестиционной безопасности требуется проанализировать статистические сведения об инвестиционной деятельности. В таблице 1 и таблице 2 представлена информация о совокупности затрат, направленных на воспроизводство основных фондов, с использованием годового и квартального временных рядов.

Таблица 1 – Объем инвестиций в основной капитал, млн. руб

Год	Российская Федерация		
	Российская Федерация	Сибирский федеральный округ	Красноярский край
2006	4 730 023	483 721	92 587
2007	6 716 222	708 951	120 833
2008	8 781 616	945 556	204 171
2009	7 976 013	834 593	247 789
2010	9 152 096	980 472	266 910
2011	11 035 652	1 219 287	308 588
2012	12 586 090	1 459 474	381 657
2013	13 450 238	1 438 987	376 904

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал по Красноярскому краю за последние годы

	Млн. рублей	В % к соответствующему периоду предыдущего года
2014 г.		
I квартал	59921,5	92,3
I полугодие	133562,4	86
январь-сентябрь	217601,1	87,9
год ¹⁾	344539	87,9
2015 г.		
I квартал	89689,9	136,7
I полугодие	169528,8	117,5

¹⁾Предварительные данные

В таблице 3 приведены данные об индексе физического объема инвестиций в основной капитал, рассчитанном как от-

ношение инвестиций в основной капитал в текущем периоде к базовому периоду в сопоставимых ценах.

Таблица 3 – Ценные темпы роста инвестиций в основной капитал, %

	Российская Федерация	Сибирский федеральный округ	Красноярский край
2006	117,8	124,9	116,6
2007	123,8	171,4	113
2008	109,5	111	141,4
2009	86,5	85,6	117,8
2010	106,3	113,5	110,8
2011	110,8	116,2	114,9
2012	106,8	111,8	117,2
2013	100,8	94,1	96,1

Приведенные данные иллюстрируют падение инвестиционной активности, которое можно объяснить затяжным выходом из кризиса большинства стран (рис. 1). Темпы роста ключевых экономик замед-

лились, развитие государства столкнулись с ростом госдолга, старением населения, высоким уровнем безработицы. В этой же связи снизился объем иностранных инвестиций в Россию.

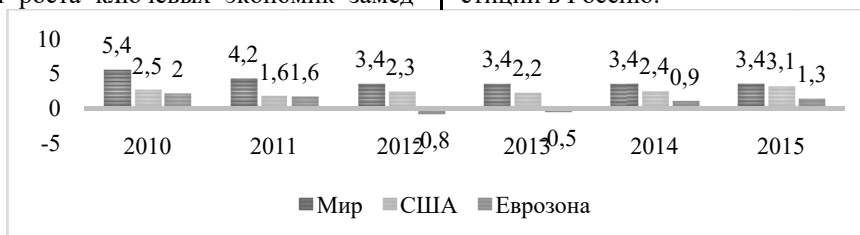


Рисунок 1 – Темпы роста мировой экономики, %

Снижение интереса инвесторов к российской экономике также было вызвано развертыванием вооруженных конфликтов в Сирии и Украине. Трудности согласования позиций ведущих стран по вопросу их политического урегулирования послужили причиной введения США, странами ЕС и Россией взаимных санкций, в первую очередь, в отношении сельскохозяйственной и пищевой продукции. Введение санкций затруднило доступ компаний к внешнему финансированию, привело к оттоку иностранных инвестиций. В первом полугодии 2015 года абсолютный объем иностранных инвестиций составил 34,6 млрд. руб., или 1% общего объема инвестиций.

В соответствии с комплексной методикой диагностики экономической безопасности субъектов Российской Федерации Института экономики Уральского отделения РАН (ИЭ УрО РАН) уровень инвестиционной безопасности принято оценивать, используя в качестве индикатора отношение объема инвестиций в экономи-

ку региона к валовому региональному продукту (ВРП). В методике специалистов ИЭ УрО РАН пороговое значение индикатора инвестиционной безопасности составляет 25% [5]. По причине глубокой региональной дифференциации, для ряда субъектов РФ с высокими инвестиционными рисками пороговое значение инвестиционной безопасности в 25% недостижимо. Специалисты Института социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН (УНЦ РАН) для регионов, удаленных от центра, с недостаточно развитой инфраструктурой, предлагают снизить кризисное пороговое значение до 10%, предкризисное – до 20%. Экономике Красноярского края присущи высокие инвестиционные риски и издержки, отсюда, при оценке инвестиционной безопасности региона целесообразно применять данные пороговые значения.

Оценку инвестиционной безопасности Красноярского края в динамике демонстрирует таблица 4.

Таблица 4 – Интегральная динамическая оценка инвестиционной безопасности Красноярского края

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доля инвестиций в ВРП	0,16	0,16	0,28	0,33	0,25	0,26	0,32	0,3	0,24
Соотношение темпов роста инвестиций и ВРП	1,12	1,07	1,35	1,2	1,05	1,09	1,11	0,93	0,87

Видно, что инвестиционная безопасность после кризиса 2008 года стала выравниваться и соответствовала предельному значению 30%, что явно выше допустимого порога для удаленных регионов, предложенного заявленной ранее методикой. За 2014 год мы видим снижение, которое объясняется, в том числе, макроэкономическими факторами. Что может преломить тенденцию к снижению инвестиционной безопасности?

По-видимому, в ближайшей перспективе Красноярский край не привлечет инвестиции из западных стран и США (которые традиционно занимали существенную долю иностранных инвестиций в крае), а также не сможет рассчитывать на внутренний рынок, поскольку для отечественных инвесторов резко вырос уровень

неопределенности экономической среды в условиях нестабильности валютного курса и инфляционного давления.

Отметим, что ученые, поднимающие вопросы инвестиционной безопасности на федеральном и региональном уровнях подчеркивают необходимость не бесконтрольного наращивания физического объема иностранного капитала в национальной экономике, но соблюдения национальных интересов России при формировании механизмов сотрудничества с иностранными инвесторами [2]. Как известно, некоторые государства, в особенности европейские, рассматривают Россию в качестве сырьевого придатка, и не выказывают готовности инвестировать в наукоемкие отрасли, опасаясь конкуренции российской инновационной продукции. Со-

временные механизмы финансирования инвестиционных и инновационных процессов должны обеспечивать симметричное финансирование как наукоемких, так и добывающих и обрабатывающих отраслей теми партнерами, которые готовы сотрудничать с Россией на паритетных началах.

На наш взгляд, перед Красноярским краем стоит задача привлечения иностранных инвестиций из Китая, Сингапура и других стран, кооперация с которыми становится актуальной в условиях, когда Азия становится драйвером роста всей мировой экономики, а развитые страны Запада и США продолжают в отношении Российской Федерации санкционную политику. Задача тем более актуальна в свете готовности азиатских инвесторов осуществлять инвестиции в экономику Сибири и Дальнего Востока, что демонстрирует подписание в рамках Красноярского экономического форума меморандума о взаимопонимании и инвестиционном сотрудничестве между Министерством Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и сингапурской компанией.

Решением задачи может стать формирование механизмов финансирования инвестиционных процессов в Красноярском крае, которые известны азиатским партнерам, что повысит доверие инвесторов к экономике края. Такие механизмы должны снижать инвестиционные риски и издержки иностранного инвестора, которые в сибирских условиях оцениваются как высокие. Сказанное предопределяет научный интерес к механизмам финансирования, действующим в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, и оценке их эффективности в российских условиях.

В восточноазиатских странах в посткризисный период новыми глобальными игроками становятся компании, контрольный пакет акций которых принадлежит правительству, а миноритарными акционерами являются отечественные и зарубежные инвесторы. Несмотря на участие государства в капитале таких фирм, они остаются динамичными, их интересы распространяются на несколько отраслей экономики, они работают по законам рынка и

приносят прибыль.

В Таиланде действует холдинговая компания РТТ, которая объединила добычу, разработку, транспортировку нефти и газа с инвестированием в отрасли нефтепереработки и нефтехимии. Сингапур и Малайзия стали платформами для деятельности инвестиционных холдингов, активность также проявилась в ведущих отраслях экономики: информационные технологии, транспорт, энергетика. В Китае и Корее развитие получили инвестиционные и венчурные фонды, так, в Корее создаются индустриальные зоны, предназначенные исключительно для венчурных фирм [6].

В Красноярском крае создан ряд специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами. Инвестиционная стратегия Красноярского края на период до 2030 года рассматривает в качестве одного из возможных механизмов реализации инвестиционной политики создание краевого венчурного фонда [4]. Перспективные механизмы финансирования инвестиционных процессов, в то же время, должны обеспечивать эффективную координацию экономических агентов, разделение финансовых рисков и снижение издержек, в первую очередь, для не обладающих совершенной информацией иностранных инвесторов.

Инвестиционные холдинги с участием региональных властей целесообразно создавать в целях привлечения финансовых ресурсов во взаимосвязанные отрасли (например, нефтедобыча, нефтепереработка, нефтехимия, применение и экспорт нефтепродуктов) для их комплексного развития. Функции инвестиционных холдингов заключаются в определении согласованной экономической, экологической и инновационной политики предприятий, взаимосвязанных с холдингом. Инвестиционный холдинг призван осуществлять стратегические функции, внедрять инновационные технологии, координировать предприятия комплекса, представлять их на международном уровне. Холдинговая структура предоставляет возможность отдельным входящим в нее фирмам спе-

циализироваться на функциях кооперации или оперативного управления, синхронно взаимодействовать с субъектами научно-технической сферы, осуществляющими разработки в области, соответствующей деятельности холдинга, обеспечить соответствие стратегии развития комплекса перспективным направлениям развития всего региона. С другой стороны, для иностранных инвесторов снижаются издержки переговоров с различными компаниями, что создает для них привлекательные условия инвестирования и обмена современными технологиями.

Венчурное финансирование не получило в Красноярском крае достаточного развития. Для реализации венчурных проектов необходимы не только не только финансовые и интеллектуальные ресурсы российских и иностранных предпринимателей, но и воля региональных властей, готовых разделить высокий инвестиционный риск. Венчурный фонд также должен быть включен в межфирменную сеть для практического внедрения инновационных разработок. Так, запуск механизмов вен-

чурного финансирования на территории Красноярского края предполагает также создание площадок экспериментальных производств, использующих инновационные технологии, например, на базе завода «КрасМаш».

Оценка инвестиционной безопасности Красноярского края показывает снижение ее уровня, вызванное неблагоприятной макроэкономической ситуацией, столкновением интересов России и Запада на внешнеполитической арене. В этих условиях первостепенной задачей становится формирование механизмов финансирования инвестиционных процессов, согласующих интересы азиатских инвесторов и региона, при соблюдении российских национальных интересов в части формирования инновационной экономики. Взаимодействие инвесторов и субъектов научно-технической сферы в рамках инвестиционных холдингов и венчурного фонда позволяет обеспечить синергию комплементарных ресурсов и компетенций России и Азии.

Литература

1. Аликаева, М. В. Инвестиционная политика отраслей промышленного комплекса: теория и методология: автореф. дис. на соискание научн. степени доктора экон. наук: спец. 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством» / М. В. Аликаева // Санкт-Петербург. – 2003. – 40 с.
2. Антропова, Т. Г. Проблемы влияния иностранных инвестиций на экономику: контур доктрины инвестиционной безопасности России / Т. Г. Антропова // Вестник Чувашского университета. – 2004. – №1. – С. 71-80.
3. Мочалина, О. С. Инвестиционная безопасность как условие эффективного развития региона / О. С. Мочалина // Инвестиції: практика та досвід. – 2014. – №15. – С. 240-251.
4. Об утверждении Инвестиционной стратегии Красноярского края на период до 2030 года [Электронный ресурс]. Указ Губернатора Красноярского края от 17.12.2013 № 239 – уг // Официальный интернет-портал правовой информации Красноярского края. Режим доступа: <http://www.zakon.krskstate.ru>.
5. Суглобов, А. Е. Внутренний контроль в системе обеспечения экономической безопасности кредитных организаций / А. Е. Суглобов, В. В. Светлова // Москва: Изд.дом «Городец». – 2015. – 140 с.
6. Татаркин, А. И. Комплексная методика диагностики экономической безопасности территориальных образований РФ / А. И. Татаркин, А. А. Куклин, А. Л. Мызин и др. // Екатеринбург: Изд-во УрО РАН. – 2001. – 71 с.
7. Целищев, И. С. Восточная Азия: новая волна роста и структурная трансформация / И. С. Целищев // Москва: ИМЭМО РАН. – 2012. – 118 с.

УДК 339.13

Влияние степени радикальности инноваций на затраты по экспериментальной отработке изделий

Н.В. Фиров, доктор экономических наук, профессор,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Рассмотрен механизм влияния степени радикальности инноваций на затраты по экспериментальной отработке изделий. Влияние степени радикальности инноваций на затраты по экспериментальной отработке изделия предлагается учитывать через изменение требуемого объема испытаний для отработки изделия до требуемого уровня надежности и стоимости опытных образцов.

Инновации, степень радикальности инноваций, разработка, надежность изделий, испытания.

Influence of the degree of radical innovation in the costs of experimental development products

N.V. Firov, Dr.Econ.Sci., professor,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The mechanism of the effect of the degree of radical innovation in the costs of experimental development of products. Effect of the degree of radical innovations in the cost of the experimental treatment products are invited to consider the change required by the test volume for testing the product to the desired level of reliability and cost of prototypes.

Innovation, degree of radical innovation, development, reliability of products, testing.

В разрабатываемых изделиях на основе реализации в них инновационных решений достигаются более высокие эксплуатационно-технические характеристики (показатели качества). Принятие решения о создании изделия с той или иной степенью новизны (радикальности) по отношению к предшествующим разработкам принимается на основе результатов всестороннего анализа проекта, среди которых важнейшее место занимают экономические оценки. Обязательным элементом такого анализа является прогноз ожидаемых затрат на разработку изделия, его производство и эксплуатацию, а для отдельных видов изделий и утилизацию. Достоверность экономических оценок в значительной степени определяется используемым методическим аппаратом, предложения по развитию которого в отношении стадии НИОКР, рассмотрены ниже.

В разрабатываемых изделиях может быть реализована разная степень новизны (радикальности) инноваций. Полагаю, что степень радикальности инноваций

должна иметь два уровня описания: функциональный и конструктивный. Функциональный уровень описания должен характеризовать отличие разрабатываемого изделия от своего прототипа по основным эксплуатационно-техническим характеристикам. Для этого в качестве достаточно информативных показателей могут использоваться степень преемственности изделий по совокупности рассматриваемых характеристик, либо интегральный показатель относительного изменения характеристик изделия по отношению к предшествующим разработкам [1,2].

В качестве показателя радикальности инноваций на конструктивном уровне можно использовать коэффициент, отражающий долю оригинальных составных частей в составе разрабатываемого изделия и рассчитываемый по одной из следующих формул:

$$K_{\text{конст}}^{\text{ор}} = \frac{N_{\text{ор}}}{N_{\text{общ}}}, \quad \text{либо} \quad (1)$$

$$K_{\text{конст}}^{\text{ор}} = 1 - K_{\text{пр}}, \quad (2)$$

где

$K_{\text{конст}}^{\text{ор}}$ – показатель степени ра-

дикальности инноваций на конструктивном уровне;

$N_{общ}$, $N_{ор}$ – общее количество составных элементов в изделии (деталей, узлов, блоков) и количество элементов оригинального исполнения, соответственно;

$K_{пр}$ – коэффициент применяемости, характеризующий долю стандартных и унифицированных (заимствованных с других разработок) составных частей от их общего количества в изделии.

Конструктивный уровень описания степени радикальности инноваций особенно важен при оценке затрат разработку изделий. Это обусловлено тем, что планируемая при разработке степень отличия характеристик изделия от предшествующих образцов может быть обеспечена при различном соотношении унифицированных и оригинальных составных частей. Очевидно, что при прочих равных условиях чем при более высоком показателе $K_{пр}$ (более низком конструктивном уровне радикальности инноваций) будет достигнута данная степень отличия характеристик изделия от предшествующих образцов, тем меньше потребуется ресурсов и более рациональное их использование будет обеспечено при разработке нового образца. В связи с этим в целях повышения достоверности экономических оценок необходимо учитывать и конструктивный уровень описания инноваций, что требует наличия соответствующих моделей и методик.

Рассмотрим один из подходов к оценке влияния уровня радикальности инноваций на стоимость и сроки экспериментальной отработки изделий, важнейшего этапа работ на стадии НИОКР. При этом будем использовать не показатель $K_{конст}^{ор}$, а более привычный показатель $K_{пр}$, помня, что один показатель является противоположным отражением другого.

Использование унифицированных (заимствованных) составных частей в новых разработках приводит к снижению затрат на проведение НИОКР. Экономический эффект от унификации изделий в общем случае состоит из затрат на разработку элементов, заимствованных из существ-

ующих разработок, и величины снижения затрат на отработку (испытания) изделия вследствие применения в нем унифицированных элементов.

Оценка первой составляющей экономического эффекта не вызывает особых трудностей, чего нельзя сказать об эффекте при проведении испытаний, который обусловлен двумя причинами:

снижением потребного числа испытаний;

снижением стоимости опытного образца вследствие применения в нем унифицированных элементов.

Для оценки влияния уровня унификации изделия на объем его экспериментальной отработки предлагается использовать модель роста надежности (вероятности безотказной работы) изделия после проведения испытаний вида [3]:

$$H_n = a^n \cdot H_0 + (1 - a^n) \cdot H_\infty, \quad (3)$$

где

a – параметр, характеризующий эффективность отработки и темп роста надежности;

H_0 , H_∞ – начальный и предельно достижимый уровень надежности изделий.

Влияние унификации изделия на объем его отработки предлагается нами учитывать через изменение начальной надежности изделий. Унифицированные составные части, как правило, имеют на начало отработки изделия более высокую надежность по сравнению с аналогичными разрабатываемыми составными частями (оригинальными). Поэтому здесь принято естественное предположение, что применение унифицированных элементов в изделии приводит к увеличению его начальной надежности, что подтверждается результатами обобщения накопленного опыта по практической отработке сложных технических систем.

В основе модели для количественной оценки влияния уровня унификации изделий на требуемый объем испытаний при их отработке будем использовать зависимость для определения верхней границы количества испытаний (\bar{n}), гарантирующей отработку изделия до заданного уровня надежности ($H_{пр}$) [3]. Указанная

формула получена из выражения (3) и имеет вид:

$$\bar{n} = \frac{\ln[(H_x - H_0)/(H_x - H_0)]}{\ln[a - (1-a) \cdot H_0]} \quad (4)$$

На основе зависимости (4) можно определить коэффициент сокращения требуемого количества испытаний для отработки изделия, вызванного унификацией его составных частей по отношению к требуемому количеству испытаний изделия при оригинальном исполнении всех его элементов:

$$K_y^{uc} = \frac{\bar{n}_{K_{np}}}{\bar{n}_0} \quad (5)$$

где

\bar{n}_0 – количество испытаний изделия, гарантирующее его отработку до заданного уровня надежности в случае оригинального исполнения всех его составных частей;

$\bar{n}_{K_{np}}$ – количество испытаний изделия с уровнем унификации K_{np} , гарантирующее его отработку до заданного значения надежности.

Проведенные автором исследования показали, что начальную надежность изделия с учетом уровня его унификации можно определить по следующей формуле:

$$H_{0K_{np}} = H_{mp}^{K_{np}} \cdot H_0^{(1-K_{np})} \quad (6)$$

С учетом (6), коэффициент сокращения требуемого количества испытаний в процессе отработки изделия, вызванного применением в нем унифицированных элементов, можно определить по формуле:

$$K_y^{uc} = \frac{\ln[a - (1-a) \cdot H_0] \cdot \ln \frac{H_{\infty} - H_{тр}}{H_{\infty} - H_{тр} \cdot H_0^{(1-K_{np})}}}{\ln \frac{H_{\infty} - H_{тр}}{H_{\infty} - H_0} \cdot \ln [a - (1-a) \cdot H_{тр}^{K_{np}} \cdot H_0^{(1-K_{np})}]} \quad (7)$$

При необходимости в формуле (7), учитывая зависимость (2), вместо коэффициента K_{np} , можно использовать коэффициент K_{const}^{op} .

Применение зависимости (7) проблематично вследствие трудностей прогноза параметров «а» и « H_0 ». Вместе с тем, сама сущность предлагаемого подхода к учету влияния унификации на объем отработки изделия, как относительного показателя, способствует и в определенной степени предопределяет решение проблемы.

Ниже предлагается модель для определения коэффициента снижения требуемого количества испытаний изделия, вызванного использованием в нем унифицированных составных частей (K_y^{uc}), как функции двух переменных:

$$K_y^{uc} = K_y^{uc}(H_{mp}, K_{np}) \quad (8)$$

Модель базируется на зависимости (7), в которой вместо действительных значений показателей «а» и « H_0 » используются их так называемые расчетные величины.

Пусть $a_{min} \leq a \leq a_{max}$, а $H_{min} \leq H_0 \leq H_{max}$. В целях минимизации методической ошибки от использования в модели не действительных, а некоторых расчетных значений параметров «а» и « H_0 », выбор последних предлагается проводить по следующим правилам:

$$a_{расч} = \frac{a_{min} + a_{max}}{2} - 0.12(a_{max} - a_{min}) \quad (9)$$

$$H_{0расч} = \frac{H_{min} + H_{max}}{2} \quad (10)$$

Методическая ошибка, как показали результаты расчетов возрастает, с увеличением значений K_{np} и H_{mp} .

В таблице 1 приведены коэффициенты снижения требуемого количества испытаний изделия вследствие унификации его элементов, когда $a = 0,6 \dots 0,8$; $H_0 = 0,1 \dots 0,5$. Такие диапазоны изменения указанных показателей характерны для процессов отработки сложных технических систем [3].

Таблица 1 – Коэффициенты снижения требуемого количества испытаний изделия вследствие использования в нем унифицированных элементов

H_{mp}	K_{np}									
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	95
0,900	0,94	0,88	0,81	0,73	0,65	0,56	0,46	0,35	0,21	0,12
0,950	0,94	0,88	0,82	0,75	0,67	0,59	0,50	0,39	0,25	0,16
0,990	0,95	0,90	0,84	0,78	0,71	0,64	0,56	0,46	0,34	0,25
0,995	0,95	0,90	0,84	0,78	0,72	0,65	0,57	0,48	0,37	0,28
0,999	0,95	0,90	0,85	0,79	0,73	0,70	0,60	0,52	0,42	0,34

Установлено, что методическая ошибка от применения модели вида (8) вполне приемлема. Так, даже при достаточно высоком уровне унификации изделий ($K_{np} = 90\%$) при $H_{np} = 0,99$ методическая ошибка не превышает 14%, а при $K_{np} = 60\%$ не превышает и 6%. Это обуславливает возможность практического применения предлагаемой модели.

К числу достоинств предлагаемого подхода следует отнести ее простоту и универсальность, заключающуюся в возможности применения метода при оценке влияния унификации на объем обработки любых высоконадежных изделий. Работоспособность обеспечивается при наличии минимального количества исходных данных, сбор и обработка которых не вызывает особых трудностей.

В случае необходимости сравнения и оценки изменения количества испытаний при изменении уровня унификации изделия от некоторого значения K'_{np} до значения K''_{np} необходимо использовать зависимость:

$$K_{y(K'_{np} \rightarrow K''_{np})}^{uc} = \frac{K_{yK''_{np}}^{uc}}{K_{yK'_{np}}^{uc}}, \quad (11)$$

где $K_{y(K'_{np} \rightarrow K''_{np})}^{uc}$ – коэффициент относительного изменения ожидаемого количества испытаний изделия при изменении уровня унификации его составных частей от значения K'_{np} до K''_{np} ,

$K_{yK'_{np}}^{uc}$, $K_{yK''_{np}}^{uc}$ – коэффициенты сокращения требуемого количества испытаний для обработки изделия, вызванного унификацией его составных частей, при уровнях унификации K'_{np} до K''_{np} , соответственно.

Теперь рассмотрим методические основы оценки влияния радикальности инноваций на затраты по изготовлению опытных образцов.

Ниже предложен один из подходов к оценке влияния уровня унификации изделия на себестоимость его изготовления, основанный на результатах анализа общих закономерностей изменения затрат на изготовление изделий в процессе их производства. Это обуславливает принципиальную возможность широкого практического применения метода.

Пусть разрабатываемое изделие состоит из двух групп составных частей: группы «А» и группы «В». Известно, что в процессе производства себестоимость (трудоемкость) изготовления изделий вследствие отработки технологии, приобретения навыков и повышения квалификации работников, задействованных в производстве изделий, при прочих равных условиях снижается. Обозначим через коэффициент $\alpha_{tK_{np}}$ показатель снижения себестоимости производства изделия с уровнем унификации K_{np} в t -ом году производства по отношению к первому году.

Пусть в случае, когда все элементы групп «А» и «В» оригинальные, изменение себестоимости производства указанных групп элементов происходит в соответствие с кривыми $C_{A_{op}}$ и $C_{B_{op}}$, представленными на рисунке 1. Изменение себестоимости производства изделия в целом в этом случае будет отражаться кривой $C_{(A_{op}+B_{op})}$, как суммы кривых $C_{A_{op}}$ и $C_{B_{op}}$.

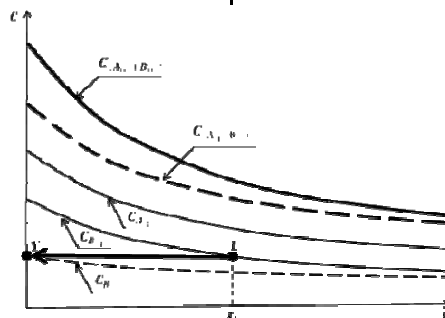


Рисунок 1 – Характер изменения себестоимости изготовления изделий во времени

Теперь представим, что элементы группы «В» были разработаны ранее и уже изготавливались как комплектующие других изделий в течение t_1 лет. За это время себестоимость элементов этой группы снизилась до точки «1» на кривой $C_{B_{op}}$, а изменение себестоимости производства элементов этой группы «В» будет происходить в соответствие с кривой $C_{B_{yn}}$, как элемента кривой $C_{B_{op}}$ с начальной точкой «1». Тогда и изменение себестоимости производства изделия, в котором элементы группы «В» являются унифицированными, будет происходить не в соответствии с кривой $C_{(A_{op}+B_{op})}$, а согласно кривой $C_{(A_{op}+B_{yn})}$, как суммы кривых $C_{A_{op}}$ и $C_{B_{yn}}$.

Использование в изделии унифицированных составных частей приводит к снижению себестоимости его изготовления (кривая $C_{(A_{op}+B_{yn})}$ расположена ниже кривой $C_{(A_{op}+B_{op})}$). Причем различия в себестоимости изготовления изделий с различными уровнями их унификации особенно заметны вначале производственного периода и в дальнейшем снижаются (кривая $C_{(A_{op}+B_{yn})}$ постепенно приближается к $C_{(A_{op}+B_{op})}$).

Поэтому указанное влияние унификации изделия на себестоимость его изготовления необходимо учитывать, в первую очередь, при изготовлении опытных образцов на этапе проведения НИ-ОКР.

Основываясь на изложенном механизме влияния унификации на затраты по изготовлению изделий, можно построить аналитическое выражение для определения коэффициента снижения от унификации суммарных затрат на изготовление изделий в течение T лет. Указанный коэффициент (в дальнейшем - коэффициент снижения затрат на изготовление изделий, обусловленный унификацией их элементов) выражает отношение суммарной стоимости изделий, изготавливаемых в течение T лет и характеризующихся некоторым уровнем унификации K_{np} , к аналогичной ожидаемой стоимости изготовления изделий в их оригинальном исполне-

нии и определяется по следующей зависимости:

$$K_{TK_{np}}^n = \frac{K_{np} \cdot \sum_{t=1}^T \alpha_{(t_1+t)0} \cdot F_t^r + (1-K_{np}) \cdot \sum_{t=1}^T \alpha_{t0} \cdot F_t^r}{\sum_{t=1}^T \alpha_{t0} \cdot F_t^r}, \quad (12)$$

где

$K_{TK_{np}}^n$ – коэффициент снижения суммарных затрат на изготовление изделий, обусловленный унификацией их элементов, за T -летний период их производства;

t – порядковый год производства изделий;

t_1 – продолжительность серийного производства унифицированных элементов;

α_{t0} – коэффициент снижения стоимости изготовления изделий в t -м году;

F_t^r – объем выпуска изделия в t -ом году производства.

В соответствии с (12) коэффициент снижения стоимости изготовления изделий, обусловленный унификацией их элементов, зависит от продолжительности производства заимствованных элементов и ожидаемой продолжительности производства нового образца. Прогноз указанных показателей связан с определенными проблемами, что может вызвать трудности в использовании изложенных закономерностей. Несмотря на это предлагаемый подход к оценке влияния унификации на себестоимость продукции вполне практически реализуем. Для стабильных условий развития изделий того или иного вида (стабильные показатели t_1 и T) зависимость (12) может быть сведена к виду:

$$K_y^n = 1 - gK_{np}, \quad (13)$$

где

K_y^n – коэффициент снижения затрат на изготовление изделий, обусловленный унификацией их элементов;

g – коэффициент, учитывающий степень влияния унификации на стоимость изготовления изделия.

В таблице 2 приведены данные по снижению вследствие унификации себестоимости изготовления отдельных видов изделий при условии их производства в течение пяти лет и производства заимст-

вованных элементов в течение 6-10 лет.

Таблица 2 – Значение коэффициента g

№ п/п	Наименование изделия	g
1	Силовые конструкции	0,02...0,03
2	Шасси, ходовая часть, подвеска	0,07...0,08
3	Пневмогидросистемы	0,16...0,19
4	Электрооборудование	0,02...0,03
5	Технологического оборудование	0,10...0,12

Стоимостные оценки, проведенные по предлагаемому методу, в котором в качестве факторов кроме основных технических характеристик изделий учитываются уровень их унификации и время производства изделий-прототипов, отличаются более высокой достоверностью по

сравнению с использованием регрессионных зависимостей. Это обусловлено использованием дополнительной статистической информации о динамике снижения себестоимости изделий в процессе производства.

Литература

1. Викулов, С. Ф., Фиров, Н. В. Постановка задачи обоснования рациональной степени радикальности инноваций при разработке образцов вооружения и военной техники /С. Ф. Викулов, Н. В. Фиров // Вооружение и экономика: электронный журнал. – 2014. – №26.
2. Фиров, Н. В. Закономерности инновационного развития / Н. В. Фиров // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №17(368). – С. 13-21.
3. Червоный, А. А., Лукьященко, В. И., Котин, Л. В. Надежность сложных технических систем. 2-е издание, переработанное и дополненное / А. А. Червоный, В. И. Лукьященко, Л. В. Котин // М.: Машиностроение. – 1976. – 287с.

УДК 004

Государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей Нижегородской области и методика определения ее эффективности

О.А. Фролова, доктор экономических наук, профессор,

И.В. Митина, аспирант,

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Нижегородский государственный инженерно-экономический университет», Нижегородская область, г. Княгинино

Сельское хозяйство для любой страны является стратегически важной отраслью. Практический интерес представляет расчет эффективности государственной поддержки. Поэтому целью работы является совершенствование методики расчета. В результате нами уточнена и дополнена методика эффективности государственной поддержки. Сущность методики состоит в следующем, изначально воспользовавшись общими показателями, характеризующими государственную поддержку организации такими, как абсолютный прирост государственной поддержки, который можно рассчитать базисным и цепным способом для определения роста или сокращения выделения бюджетных средств на развитие АПК, и другие определить общую тенденцию выделяемых бюджетных средств. И в конечном результате произвести расчет эффективности государственной помощи, для этого нами предлагается произвести расчет государственной поддержки путем деления размера чистой прибыли на объем государственной поддержки (следует отметить, что в изученных методиках данный показатель рассчитывался путем деления выручки на изменение государственной поддержки).

Сельское хозяйство, государственная поддержка, эффективность государственной поддержки, субсидии.

State support for agricultural producers Nizhny Novgorod region and method of determination of its effectiveness

O.A. Frolova, Doctor of Economics, Professor,

I.V. Mitina, a graduate student,

Nizhny Novgorod state engineering-economic Institute, Knyaginino

Agriculture for any country is a strategically important industry. Of practical interest is the calculation of the efficiency of state support. Therefore, the aim of this work is to improve the methods of calculation. As a result, we refined and updated methods of efficiency of state support. The essence of the method is as follows, initially using the common indicators characterizing the state support organizations such as the absolute increase in state support, which is possible to calculate the basic and chain method to determine the growth or reduction of budgetary allocations for the development of agriculture, and others to determine the overall trend of allocated budgetary funds. And the end result is to calculate the effectiveness of state aid for this purpose we propose to calculate state support by dividing the net profit for the government (it should be noted that in the studied methods this indicator is calculated by dividing revenue by the change in state support).

Agriculture, government support, the effectiveness of state support and subsidies.

Государственная поддержка агропромышленного комплекса в Российской Федерации осуществляется в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717. Государственная программа разработана в соответствии со статьей 8 Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» и определяет цели, основные направления развития отрасли и регулирования рынков сельскохо-

зяйственной продукции, сырья и продовольствия на среднесрочный период, ресурсное обеспечение и механизмы реализации предусмотренных в ней мероприятий, целевые индикаторы и прогноз развития сельского хозяйства [5].

В рамках реализации Государственной программы государственная поддержка агропромышленного комплекса осуществляется в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации по следующим направлениям: на поддержку племенного животноводства, на приобретение средств химизации, на под-

держку северного оленеводства и табунного коневодства, овцеводства, на страхование урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений, на компенсацию части затрат по уплате процентов по кредитам (займам), на развитие отраслей растениеводства, в том числе элитного семеноводства, а также на реализацию экономически значимых региональных программ субъектов Российской Федерации.

Государственная поддержка орга-

низаций агропромышленного комплекса Нижегородской области осуществляется посредством предоставления субсидий из федерального и областного бюджетов.

На развитие агропромышленного комплекса в 2012 году из областного бюджета выделено 3095,2 млн. рублей (в рамках действующих целевых программ и внепрограммных мероприятий), а из федерального бюджета произошло финансирование в размере 1583,7 млн. рублей.

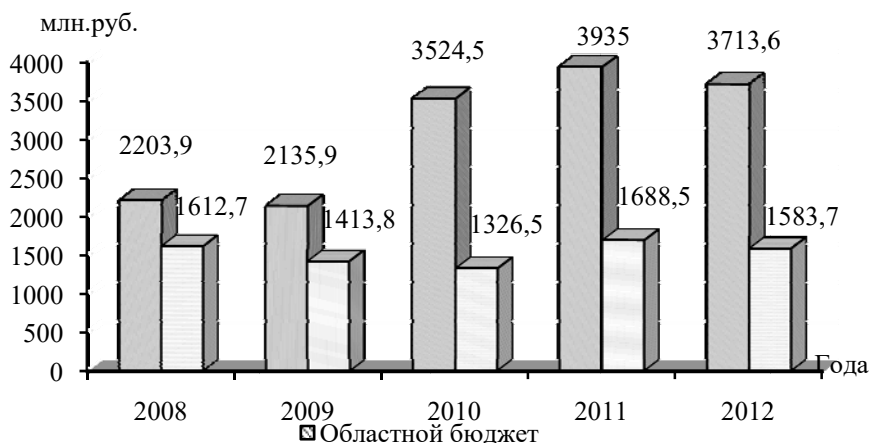


Рисунок 1 – Финансирование АПК Нижегородской области, млн. руб.

Финансирование основных мероприятий областного бюджета в 2011 году осуществлялось на условиях софинансирования расходов федерального бюджета, в рамках реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», областных целевых программ «Развитие агропромышленного комплекса Нижегородской области на 2011-2012 годы», «Сохранение и восстановление плодородия земель сельскохозяйственного назначения Нижегородской области на 2009 – 2013 годы», «Развитие социальной и инженерной инфраструктуры как основы повышения качества жизни населения Нижегородской области на 2011-2013 годы» и других.

Основными видами финансовых поддержек из областного бюджета были:

- субсидии на поддержку живот-

новодства – 1439,1 млн. рублей;

- субсидии на возмещение сельхозтоваропроизводителям, организациям АПК, КФХ, сельскохозяйственным потребительским кооперативам части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах в 2004-2010 годах на срок от 2 до 10 лет – 341,4 млн. рублей;

- субсидии на возмещение сельхозтоваропроизводителям, организациям АПК, КФХ и организациям потребительской кооперации части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в кредитных организациях, сроком до 1 года – 229,5 млн. рублей;

- субсидии на поддержку элитного семеноводства – 46,6 млн. рублей;

- на погашение реструктуриро-

ванной задолженности сельхозтоваропроизводителей перед бюджетами всех уровней и государственными внебюджетными фондами – 40 млн. рублей и др.

Из федерального бюджета поступило 1913,6 млн. рублей. Основная часть средств была направлена на субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в кредитных организациях – 513,7 млн. рублей и субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам полученным в кредитных организациях и займам полученным на срок до 1 года 317,2 млн. рублей.

Из федерального бюджета на поддержку АПК области было получено 1913,6 млн. рублей, что на 13,3% больше уровня 2011 года. Бюджетные средства были направлены на элитное семеноводство, племенное дело, субсидирование процентных ставок по кредитам, возмещение части страховых платежей, финансирование экономически значимых программ и на другие цели.

В структуре финансирования агропромышленного комплекса областной бюджет занимает 66%, федеральный – 34%.

Таким образом, совокупная финансовая поддержка агропромышленного комплекса из бюджетов всех уровней составила 5,6 млрд. рублей, что на уровне 2011 года.

За период с 2008 по 2014 год полностью прекратилось финансирование мероприятий по проведению весенне-полевых работ, приостановились выдачи за счет областного бюджета безвозмездного бюджетного кредита на покупку племенного скота и закупку техники и прочая финансовая помощь.

В настоящее время в Российской Федерации встает вопрос об эффективности государственной поддержки. Поэтому проблема оценки эффективности государственной поддержки сельского хозяйства становится актуальной в условиях ограниченности бюджетных средств, существенный научный и практический интерес представляет определенный расчет эконо-

мической эффективности государственной поддержки.

Нами были изучены основные методики эффективности государственной поддержки Постниковой Л. В., Прокофьевой Н. В. по расчету эффективности государственной помощи по ее видам [3, с. 86], а также методика ученых Всероссийского научно-исследовательского института экономики, труда и управления в сельском хозяйстве (ВНИЭТУСХ) и Уральской ГСХА. Проанализировав их мы считаем, что применение анализа оценки эффективности государственной поддержки организаций необходимо и начать его нужно на наш взгляд с соотнесения информации отчетного года с базисным, для выявления тенденции.

В связи с этим нами уточнена и дополнена методика эффективности государственной поддержки. Сущность методики состоит в следующем, изначально воспользовавшись общими показателями, характеризующими государственную поддержку организации такими, как абсолютный прирост государственной поддержки, который можно рассчитать базисным и цепным способом для определения роста или сокращения выделения бюджетных средств на развитие АПК, и другие определить общую тенденцию выделяемых бюджетных средств. Для этого нами предлагается воспользоваться общими показателями, характеризующими государственную поддержку организации такими, как абсолютный прирост государственной поддержки, который можно рассчитать базисным и цепным способом для определения роста или сокращения выделения бюджетных средств на развитие АПК, ежегодно, следующий показатель – коэффициент роста, темп роста, темп прироста размера государственной поддержки. Методика расчетов данных показателей представлена в таблице 1.

Для того, чтобы выявить связь между выделяемыми бюджетными средствами и полученными результатами на наш взгляд, следует ввести специальные показатели, представленные в таблице 2 и определить какую часть в выручке занимает

государственная поддержка, долю государственной поддержки в прибыли от про- даж.

Таблица 1 – Общие показатели, характеризующие государственную поддержку организации

Показатель	Формула	Примечания
Абсолютный прирост государственной поддержки (АПГП), тыс. руб.	- базисный способ: $АПГП = РГП12 - РГП08$ - цепной способ: $АПГП08 = -$ $АПГП09 = РГП09 - РГП08;$ $АПГП10 = РГП10 - РГП09;$ $АПГП11 = РГП11 - РГП10;$ $АПГП12 = РГП12 - РГП11;$	где, РГП08 – РГП12 – размер государственной поддержки за определенный рассматриваемый год;
Коэффициент роста (КР)	$КР = РГП12 / РГП08$	
Темп роста размера государственной поддержки (ТР), %	$ТР = КР * 100\%$	где, КР – коэффициент роста
Темп прироста размера государственной поддержки (ТПРРГП)	$ТПРРГП = КР / РГП08 * 100\%$	

Также для наиболее полного представления не только о размере предоставляемой поддержки, но и возможностях предприятия, объемах производства следует сопоставить расходы, которые возмещаются из бюджета с общими расходами организации и в частности по отрасли растениеводства и животноводства, для этого нами введен показатель доли размера государственной поддержки в общих затратах организации и непосредственно

по отраслям.

И в конечном результате произвести расчет эффективности государственной помощи, на наш взгляд, это позволит определить отдачу выделенных средств, предопределить на какой ожидаемый результат работает каждый выделенный рубль, что позволит повысить ответственность за нерациональное и нецелевое использование бюджетных средств.

Таблица 2 – Специальные показатели эффективности государственной поддержки организации

Показатель	Формула	Примечания
Доля размера государственной поддержки в выручке (ДРГПВЫР)	$ДРГПВЫР = РГПХ / \text{Выручка}$	где РГПХ – размер государственной поддержки за определенный год, Выручка – значение показателя Формы № 2 «Отчета о прибылях и убытках», стр. 2110
Доля размера государственной поддержки в прибыли от продаж (ДРГППР)	$ДРГППР = РГПХ / \text{Прибыль от продаж}$	где, РГПХ – размер государственной поддержки за определенный год, Прибыль от продаж – значение показателя Формы № 2 «Отчета о прибыли и убытках», стр. 2200
Доля размера государственной поддержки в общих затратах организации (ДРГПЗАТ)	$ДРГПЗАТ = РГПХ / \text{Затраты}$	где, РГПХ – размер государственной поддержки за определенный год, Затраты – это значение показателя Формы №8-АПК «Отчет о затратах на основное производство», гр. 3, стр. 600
Доля государственной поддержки в части развития отрасли растениеводства (ДРГПРАСТ)	$ДРГПРАСТ = РГПРАСТх / \text{Затраты на производство продукции растениеводства}$	где, РГПРАСТх – размер государственной поддержки отрасли растениеводства за определенный год, Затраты на производство продукции растениеводства – значение показателя Формы №8-АПК «Отчет о затратах на основное производство», гр. 5, стр. 600
Доля государственной поддержки в части развития отрасли животноводства (ДРГПЖИВ)	$ДРГПЖИВ = РГПЖИВх / \text{Затраты на производство продукции животноводства}$	где, РГПЖИВх – размер государственной поддержки отрасли животноводства за определенный год, Затраты на производство продукции животноводства – значение показателя Формы №8-АПК «Отчет о затратах на основное производство», гр. 7, стр. 600

Эффективность государственной поддержки (ЭГП)	$\text{ЭГП} = \text{ЧПХ} / \text{РГПХ}$	где, ЧПХ – значение показателя чистой прибыли (убытка) организации за определенный год Формы №2 «Отчета о прибылях и убытках», стр. 2400, РГПХ – размер государственной поддержки за определенный год.
---	---	--

Анализ ситуации в АПК Нижегородской области характеризуется слабой материально-технической базой, изношенностью сельскохозяйственной техники, лишено эффективной государственной поддержки. Это связано с тем, что распределение господдержки не учитывает степень окупаемости вкладываемых средств, т.е. уровень поддержки не связан с эффективностью хозяйственной деятельности предприятий, которые получают бюджетную помощь.

Произведенное нами исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. Государственная поддержка является неотъемлемой частью государственного регулирования и представляет собой совокупность различных рычагов и инструментов льготного и безвозмездного финансирования наиболее ущемлённых в экономическом отношении предприятий и отраслей.

2. Система господдержки АПК региона должна быть выстроена таким образом, чтобы поощрять эффективные производства, обеспечивать сельскохозяйственным товаропроизводителям стабильные доходы для устойчивой деятельности, расширения воспроизводства, дать возможность быть конкурентоспособными как на внешнем, так и на внутреннем рынке.

И все же одной из главных задач помощи сельскохозяйственным организациям является ее эффективное использование. Предложенная методика позволит рассчитать эффективность государственной поддержки и объективно оценить эффективность выделяемых государством денежных средств. Это один из очень важных факторов, который влияет на деятельность предприятия и в целом на отрасль сельского хозяйства.

Литература

1. Антипова, Т. В. Оценка эффективности деятельности бюджетополучателей субъектов сектора государственного управления / Т. В. Антипова // Сибирская финансовая школа Научно-практический журнал. – 2008. – №5. – С.141-146.
2. Постникова, Л. В. Учетно-аналитическое обеспечение государственной помощи в сельскохозяйственных организациях в условиях экономической интеграции: Монография / Л. В. Постникова, Н. В. Прокофьева // М.: Изд-во РГАУ. – МСХА. – 2011. – 160 с.
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcx.ru>.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

УДК 338.465

Целевая модель предприятий коммунального сектора как инструментарий разработки и управления бизнес-процессами

В.В. Чадаева, ведущий специалист,

Департамент регулирования тарифов Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Самарской области, г. Самара, Самарская область

Рассматриваются вопросы моделирования системы управления устойчивым развитием предприятий коммунального сектора как совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых процессов, дается формулировка понятия целевая модель.

Коммунальный сектор экономики, целевая модель, устойчивое развитие, информационные технологии, бизнес-процессы.

The concept of target model of utilities sector enterprises: business process development and management

V.V. Chaadaeva, senior specialist,

Department of state regulation of tariffs ministry of energy, housing and public utilities of Samara region, Samara, Samara region

Presents the points of modeling of a control system of a sustainable development of the enterprises of utilities sector as a set of the interconnected and interdependent processes. Within the paper the term «concept of target model» is defined and explained.

Public utilities sector, concept of target model, sustainable development, information technology, IT, business process.

По состоянию на сегодняшний день наиболее приоритетным направлением региональной экономической политики является обеспечение поступательного развития коммунального сектора экономики и привлечение инвестиционных средств в его модернизацию [7].

Особая роль коммунального комплекса, обеспечивающего жизненно важные потребности населения, а также надёжное функционирование компаний других секторов экономики, предопределяет необходимость совершенствования системы управления предприятиями коммунального сектора в направлении их устойчивого развития.

Использование инструментария программно-целевого метода применимого для структурированных объектов становится менее эффективным в условиях высокого уровня неопределённости, необходимости учёта и оценки множества противоречивых социально-экономических факторов, сценариев и ограничений развития коммунального сектора [1].

В этих условиях актуальность приобретают ключевые вопросы качества

управления, которые формируют принципы поддержания баланса экономических интересов всех участников рынка при наличии конфликта интересов государства и предприятий коммунального комплекса.

Разработка стратегии управления устойчивым развитием предприятия коммунального сектора в условиях государственного регулирования при соблюдении принципов эффективности её реализации, будет способствовать бесконфликтному достижению баланса интересов между участниками рынка, что существенно снизит риски привлечения инвестиций.

Основным элементом стратегии устойчивого развития предприятия коммунального сектора является модель и от того, насколько точно она будет соответствовать целям и задачам функционирования реального объекта, будет зависеть и достижение им заданных (запланированных) показателей эффективности.

Модель описывает процессы и правила взаимодействия с регулятором, в лице государства, потребителей коммунальных услуг и самого предприятия, услуг, включая его внутренние процессы,

средства коммуникации с внешними объектами и субъектами, механизмы реагирования на изменения и пр. Моделью определяется и организационная структура предприятия, включая штатное расписание и схемы мотивации персонала [2].

Моделирование деятельности предприятий коммунального сектора тем более необходимо, так как она зачастую осуществляется вразрез с общепринятыми представлениями о ведении бизнеса, то есть допускается отсутствие прибыли в угоду каким-либо политическим или социальным предпочтениям.

При этом модель не обязательно должна быть представлена в виде матема-

тических уравнений или систем уравнений, отражающих структуру и/или функции предприятия, в большинстве случаев это схематичное отображение реально существующего (планируемого) бизнеса в такой форме, которая может доступно и наглядно отображать все значимые параметры, свойства и особенности предприятия, связанные с его основными видами деятельности [12].

На основании работ обзорного характера, обобщающих опыт экономического моделирования объектов и субъектов управления сферы ЖКХ [3, 4, 8], автором предлагается классификация, представленная на рисунке 1.



Рисунок 1 – Классификация основных направлений экономического моделирования деятельности предприятий коммунального сектора

Объединяющим элементом и связующим звеном всех перечисленных направлений экономического моделирования являются информационные технологии (информационные системы), позволяющие эффективно накапливать, систематизировать и визуализировать данные, необходимые для расчета прогнозных параметров модели и оценки соответствия их реально достигнутым.

Для наглядности на рисунке 2 приведена схема управления целевой моделью, неотъемлемой частью которой является информационная система.

Информационные технологии также обеспечивают решение задачи прогнозирования по алгоритму «что, если...» в рамках оперативной модели и призваны обеспечить поддержку устойчивого развития предприятий коммунального сектора.

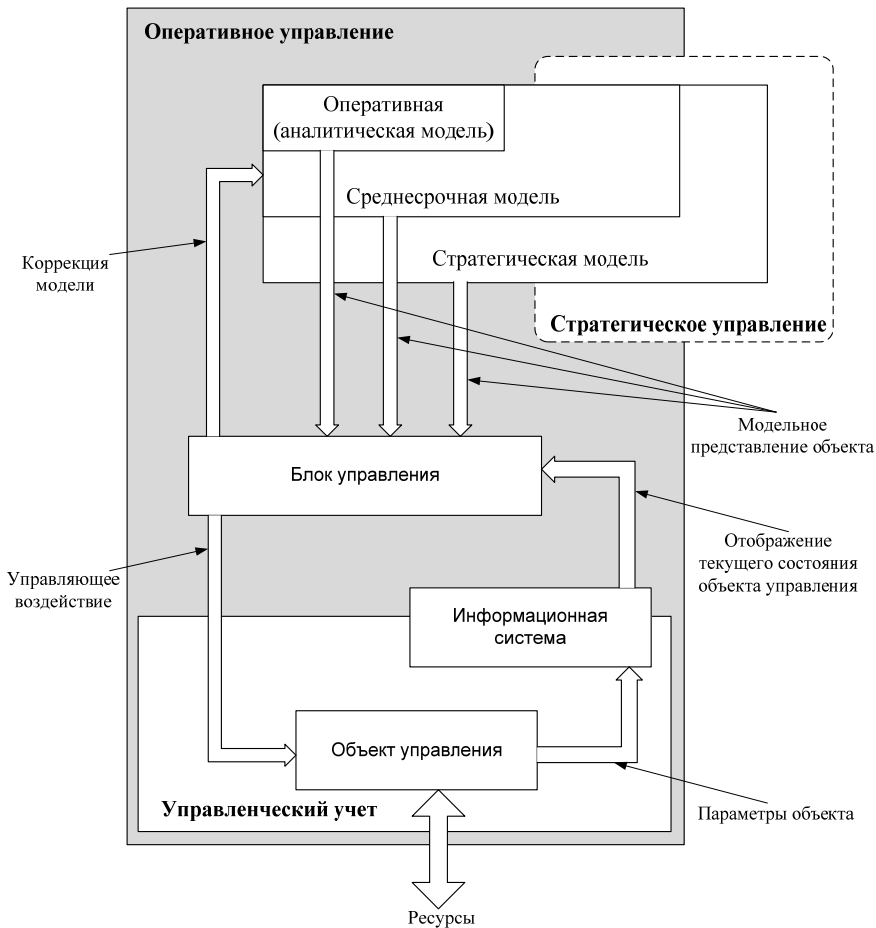


Рисунок 2 – Место моделей и информационной системы в схеме управления предприятием

В конечном итоге, целевую модель можно определить как совокупность способов ведения бизнеса (организационная структура, номенклатура услуг, технология и организация их предоставления, регламенты информационного обмена и др.), условий осуществления деятельности, лежащих в основе стратегии устойчивого развития предприятия, а также критериев определения целевых показателей.

В целевую модель включаются частные модели, например, организационная, финансовая, технологическая и все функциональные взаимоотношения внутри предприятия. В результате возникают сложные взаимосвязи, которые называются правилами управления бизнесом, показывающие влияние этих модели и/или их групп друг на друга.

Разработка целевой модели представляет собой довольно сложный и трудоемкий процесс, но результат оправдывает ожидания, это помогает значительно лучше понять все тонкости и детали развития бизнеса. Наглядное доведение до всех сотрудников модели, четко формализующей пути достижения целей и задач предприятия в плановом периоде, позволяет их предельно мотивировать.

Единое понимание сути деятельности предприятия, его цели и задач, создает основу для принятия обоснованных и своевременных управляющих решений, а четко налаженное управление позволяет высвободить определенные ресурсы, что оказывает непосредственное влияние на основу бизнеса – его устойчивое развитие.

Наличие перманентных проблем в коммунальном секторе экономики и динамичное изменение нормативно-правового поля нередко создают несоответствие между разработанной моделью и тем, что требуется предприятию в конкретный момент времени, устранить возникающие противоречия позволяет управление целевой моделью.

Налаженное управление целевой моделью позволяет адекватно реагировать на текущую динамику изменения соотношения доходов и затрат, а коррективы, вносимые в такую модель дают возможность диверсификации и получения новых источников доходности.

Развитие инструментария, то есть информационных технологий, в настоящее время достигло достаточно высокого уровня, при котором предприятия могут осознанно применять на практике все то, что им необходимо, – прикладное программное обеспечение, реализующее любые формы и методы управления процессами моделирования и поддерживающее выполнение следующих задач [5, 9, 10]:

- сбор, верификация, хранение и анализ необходимых данных;
- интерпретация и визуализация данных – доведение результатов моделирования до лиц, принимающих решения в терминах, позволяющих однозначно идентифицировать события;
- управление изменениями – реализация возможности санкционированного вмешательства авторизованными пользователями, в соответствии с уровнем доступа;
- организация информационного обмена с внешними и внутренними пользователями на основании алгоритмируемых регламентов.

Процессы управления операционной деятельностью предприятий коммунального сектора экономики следует рассматривать как управление сложными системами, где конечной целью является предоставление услуг пользователям с нормативными качеством и надежностью [11].

Дополнительно при этом возникает ряд задач, от эффективности выполне-

ния которых собственно и зависит предоставление коммунальных услуг:

- учет параметров объектов и субъектов потребления, необходимых для расчета количественных, качественных и стоимостных характеристик услуг;
- формирование и прохождение исполнительных, разрешительных, расчетных и других документов, необходимых для организации полного цикла производства и потребления услуг;
- измерение объемов потребления, организация учета, начисление и контроль оплаты услуг;
- другие задачи, непосредственно и/или косвенно связанные как с организацией производства, так и со сбытом и поддержкой управленческих функций.

Совокупность таких задач определяется как бизнес-процессы, управление которыми условно можно представить в виде взаимозависимых процессов предусматривающих определенный способ информационной поддержки и ответственности при принятии управляющих решений.

Следовательно, можно рассматривать целевую модель предприятия как совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых процессов, которые обеспечивают достижение целей.

Различают основные и вспомогательные процессы, основные обеспечивают качество и надежность предоставляемых услуг, вспомогательные формируют инфраструктуру предприятия.

Все бизнес-процессы предприятия коммунального сектора экономики условно можно разделить на две части:

1. Процессы предоставления коммунальных услуг:

- деятельность по подаче потребителям холодной и горячей воды, электрической энергии, газа, тепловой энергии;
- водоотведение, сбор и очистка поверхностных стоков;
- подключение объектов к сетям инженерно-технического обеспечения, входящим в систему коммунальной инфраструктуры.

2. Процессы предоставления услуг, не относящихся к основной деятельности:

- предоставление в аренду специальной техники;
- техническое обслуживание и эксплуатация средств и систем коммунальной инфраструктуры;
- предоставление сервисных услуг, например установка и обслуживание приборов учета, услуги коммерческого учета;

- предоставление информационно-справочных услуг;
- и т.д.

Более детализированная классификация может быть дана на основе концепции «цепочки продуктивных процессов», предложенной М.Портером, которая широко используется при совершенствовании деятельности компаний [6].

На рисунке 3 представлена подобная «цепочка продуктивных процессов» предприятия коммунального сектора, при оказании последним коммунальных услуг конечным потребителям.

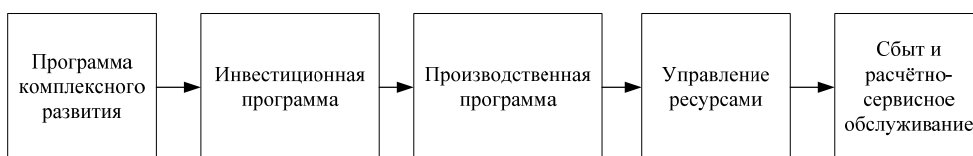


Рисунок 3 – Области основных бизнес-процессов предприятия коммунального сектора

Подводя итоги исследования можно сделать следующие выводы:

1. Моделирование деятельности предприятий коммунального сектора необходимо, так как она зачастую осуществляется вразрез с общепринятыми представлениями о ведении бизнеса, то есть допускается отсутствие прибыли в угоду каким-либо политическим или социальным предпочтениям.

2. Целевая модель определяется как совокупность способов ведения бизнеса (организационная структура, номенклатура услуг, технология и организация их предоставления, регламенты информационного обмена и др.), условий осуществ-

ления деятельности, лежащих в основе стратегии устойчивого развития предприятия, а также критериев определения целевых показателей.

3. Взаимосвязи и взаимодействия между элементами системы управления устойчивым развитием формируются соответствующими бизнес-процессами, от эффективной реализации которых, в конечном итоге, и зависит достижение поставленной цели предприятия коммунального сектора.

4. Инструментом моделирования и управления являются современные информационные технологии, как средство описания и реализации бизнес-процессов.

Литература

1. Екимова, К. В. Сущность и проблемы организации управления развитием жилищно-коммунального хозяйства региона на основе программно-целевого подхода / К. В. Екимова, А. Н. Чернышев // Вестн. Юж.-Урал. гос. ун-та. Сер.: Эконом. и менеджмент. – 2011. – № 21. – С. 98–103.
2. Калянов, Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: учебное пособие / Г. Н. Калянов // М.: Финансы и статистика. – 2007. – 240 с.
3. Митрофанова, И. Н. Экономико-математическое моделирование как инструмент решения проблем жилищно-коммунального комплекса / И. Н. Митрофанова // Вопросы экономических наук. – 2004. – № 2. – С. 200–205.
4. Мызникова, М. А. Построение комплексной модели управления деятельностью предприятий теплосети / М. А. Мызникова // Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. «World economy, finances and investments». – 25–27 мая 2013. – Донецк. – 2013. – С. 25–27.
5. Никитина, Н. В., Чаадаева, В. В. Использование информационных технологий при создании системы управления бизнес-процессами Н. В. Никитина, В. В. Чаадаева, // Управление экономическими системами: Электронный научный журнал», Теория управления. (55) УЭКС, 7/2013. 05.07.2013. [Электронный ресурс]. URL: http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2231 (дата обращения: 19.01.2016).

6. Портер, М. Ю. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина / М. : «Альпина-Паблишер». – 2011. – 454 с.
7. Ряховская, А. Н. Проблемы жилищно-коммунального хозяйства России – 2013 / А. Н. Ряховская // Жилищное и коммунальное хозяйство. – 2013. – № 3. – С. 21–26.
8. Хачатрян, С. Р. Анализ и моделирование механизмов регулирования рыночных процессов в жилищной сфере / С. Р. Хачатрян // М.: ЦЭМИ РАН. – 1998. – 88 с.
9. Чаадаев, В. К., Чаадаева, В. В. Актуальные аспекты создания и развития единого информационного пространства ЖКХ / В. К. Чаадаев, В. В. Чаадаева // Прогрессивные технологии развития». – 2013. – № 11. – С. 68-76.
10. Чаадаев, В. К., Чаадаева, В. В. Информационные ресурсы ЖКХ – создание, использование и эксплуатация / В. К. Чаадаев, В. В. Чаадаева // Международная научно-практическая конференция «Факторы повышения эффективности российской экономики». – Краснодар. – 2014. – С. 302-308.
11. Чаадаева, В. В. Принципы функционирования коммунального сектора экономики как сложного системного объекта / В. В. Чаадаева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6-3 (59-3). – С. 190-193.
12. Чаадаева, В. В. Формирование моделей инновационного менеджмента / В. В. Чаадаева // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы Десятой Междунар. конф. с элементами науч. шк. для молодежи. – Уфа-Юматово. – 2010. – Т.1. – С. 127-132.

УДК 336.276.23

Роль кредитных организаций в развитии регионов

Л.И. Черникова, д.э.н., профессор Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва,

И.В. Христофорова, д.э.н., профессор,

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область,

А.А. Силаева, к.э.н., доцент Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Российский государственный университет туризма и сервиса», г. Москва,

М.А. Рахманова, студентка Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Особую роль в развитии страны и ее отдельных регионов играют кредитные организации. Региональные банки, являясь частью банковской системы государства, выполняют функции, воздействуя на показатели, определяющие экономическое равновесие. Их деятельность определяет объемы и структуру инвестиций, влияя на масштабы производства и социально-экономические показатели развития в регионе размещения. Все это находит свое выражение в объемах инвестиций региональных банков в реализацию государственных программ регионального развития и поддержке высокоэффективных региональных проектов, в повышении уровня доверия населения, которые отражаются в коэффициенте сберегательной активности кредитных организаций в регионе и многом другом.

Региональный банк, кредитные ресурсы, социально-экономическое развитие региона.

The role of regional banks in the banking system of Russia

L.I. Chernikova, PhD, Professor Federal State Budget Institution of Higher Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow,

I.V. Khristoforova, Ph.D., professor,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,

A.A. Silaeva, Ph.D., associate professor of Federal State Educational Institution of Higher Education «Russian State University of Tourism and Service», Moscow,

M.A. Rakhmanova, student of Federal State Budget Institution of Higher Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow

The special role development of country and her separateregions is played by credit organizations. Regional jars, being of part of the banking system of the state, executefunctions, affecting indexes qualificatory an economic equilibrium. Their activity determines volumes and structureof investments, influencing on scales productions and socio-economic indexes of development in the region ofplacing. All of this is reflected in the volume of investments of regional banks in the implementation of government programs for regional development and support of high-performance regional projects, raising the level of public confidence, which are reflected in the savings ratio of the activity of credit institutions in the region and much more.

Regional bank, credit resources, socio-economic development of the region.

Россия объединяет более 146 млн граждан, проживающих в 85 регионах, занимающих более 17 млн квадратных километров суши. Эту колоссальную по протяженности территорию обслуживает общая банковская система, которая должна функционировать в едином правовом поле, достигать одних и тех же целей с помощью одинаковых инструментов. При этом реализовывать поставленные цели необходимо все же с учетом особенностей соответствующих регионов. Кроме того, одна из задач функционирования банков-

ской сферы состоит в том, чтоб на такой обширной территории в любом городе и населенном пункте был обеспечен доступ к банковским услугам как со стороны юридических, так и физических лиц. Для обеспечения широкого выбора при обслуживании потребителей кредитные организации должны оказывать широкий набор продуктов и услуг, отвечающих требованиям качества.

В сложившихся условиях целесообразно применять понятие «региональная банковская система». Региональная бан-

ковская система представляет собой двух-уровневую совокупность банков и небанковских кредитных организаций, а также обслуживающую ее инфраструктуру, которые функционируют на территории региона. Элементами региональной банковской системы являются территориальные учреждения Банка России и региональные кредитные организации. Совокупность региональных банковских систем образует национальную систему [6].

Региональная банковская система, являясь совокупностью различных субъектов финансового сектора экономики, осуществляющих банковские операции на территории региона, представлена также объединениями и ассоциациями банковских организаций, ведущими деятельность Банка России на территории каждого региона [3].

Описанная банковская система включает региональные банки. Считается, что региональным является банк, деятельность которого ограничена определенной территорией [2]. Однако это понятие вызывает споры и разногласия, поскольку, во-первых, оно не определено законодательно. Во-вторых, на практике не всегда просто определить с регионом обслуживания. Например, насколько корректно относить к «регионам» Москву и Санкт-Петербург, в которых (особенно в Москве), сосредоточено большинство головных офисов банков России и других стран и представлена широчайшая сеть филиалов, дополнительных офисов касс и т.д. К этой же категории можно отнести Московскую и Ленинградскую области. Размещенные в названных регионах банки имеют большое количество клиентов и приток капитала. Заместитель руководителя отдела рейтингов кредитных институтов Рейтингового Агенства «Эксперт» М.Доронкин отмечает важный факт: существуют банки, которые имеют головные офисы в Москве, но основную деятельность осуществляют в регионах. Это может объясняться тем, что банк не желает бороться с огромным количеством конкурентов в столице, но нашел свою определенную нишу за ее пределами. По мнению

М. Доронкина такой банк также можно считать региональным [2].

Кроме того, существуют мульти-региональные банки, которые осуществляют свою деятельность в нескольких регионах.

В научных источниках представлены различные показатели, которые характеризуют региональные банки и единого подхода не выработано. Однако территориальный признак является обязательным и колючевым. Часто такие банки функционируют в регионе и не распространяют своего влияния на Москву и Московский регион. Кроме того в перечень характеристик региональных банков могут входить следующие: пассивы формируются в основном за счет средств населения конкретной территории; банковские услуги оказываются по большей части на локальном территориальном рынке; обслуживание счетов связано с исполнением региональных и местных бюджетов. Таким образом, можно прийти к выводу, что понятие регионального банка является достаточно размытым.

Ставя целью изучить роль региональных банков в банковской системе России, целесообразно выделить следующие признаки регионального банка:

- деятельность в рамках одного или нескольких регионов;
- расположение головного офиса (несущественный фактор).

Из исследования необходимо исключить региональные банки Москвы, Санкт-Петербурга и их областей, ввиду того, что они по большей части не имеют проблем, связанных с деятельностью других региональных банков.

Рассматривая целесообразность развития региональных банков, представляется необходимым рассмотреть размещение банков по территории РФ, которая является крайне неравномерной. Так, в Центральном федеральном округе зарегистрировано 503 кредитных организаций, в Уральском – 35, в Южном – 43. При этом в Уральском округе присутствует 138 филиала банков, представляющих другие регионы. По Южному федеральному округу эта цифра соответственно – 183 (табл.1).

Таблица 1 – Размещение филиалов кредитных организаций по федеральным округам, 01.02.2015 [1]

Федеральный округ	Банки региона, ед.	Их филиалы в данном регионе, ед.	Филиалы банков других регионов, ед.
Центральный, в т.ч. Москва и Московская область	503 458	67 23	277 145
Северо-Западный	64	8	241
Южный	43	13	183
Северо-Кавказский	27	20	74
Приволжский	91	38	279
Уральский	35	55	138
Сибирский	43	18	174
Дальневосточный	22	6	82
Крымский	2	-	18
Российская Федерация	830	225	1466

Если рассматривать территориальное размещение банков не только по количеству кредитных учреждений, но и по объему контролируемых активов, то можно отметить сильную сегментацию даже в пределах отдельных округов. В настоящее время в Российской Федерации активы кредитных организаций (КО) в регионах распределены неравномерно. Например, в Центральном федеральном округе 99% активов принадлежит банкам, зарегистрированным в Москве, менее 0,01% приходится на Орловскую, Тульскую, Воронежскую области. В некоторых регионах не зарегистрирован ни один банк. Такая же ситуация складывается и по

другим Федеральным округам. Соответственно, аналогичная ситуация имеет место и с сегментацией кредитов и привлеченных ресурсов по отдельным округам.

По данным Банка России, по состоянию на 1.01.2015г., число кредитных организаций, сосредоточенных в центральном федеральном округе (включая г. Москву и Московскую область) составило 60,4% (504 единиц КО), тогда как в Южном федеральном округе – 5,2%, Северо-Кавказском – 3,4%, Дальневосточном федеральном округе – 2,6%. Сохраняется высокая доля региональных банков, располагающих уставным капиталом до 300 млрд. рублей (рис. 1).

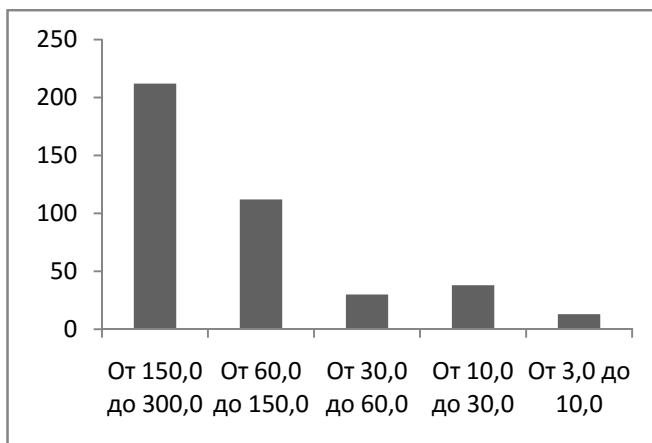


Рисунок 1 – Группировка банков исходя из величины зарегистрированного уставного капитала банка

Количество банков на 01.01.2015 года составило 834 единиц, то есть за 2014 год сократилось еще на 89 банков. Как показывает статистика, высокие темпы

сокращения банков характерны практически для всех Федеральных округов.

На наш взгляд, подобные тенденции создают угрозу дальнейшему развитию региональной банковской системы. Следовательно, под вопросом и эффективное социально-экономическое развитие указанных регионов, поскольку региональные банки ориентируются на обеспечение как экономической, так и социальной ценности, что обуславливает превышение предельной социальной выгоды над предельной частной выгодой, что вызывает положительные внешние эффекты.

Сегодня на 5 крупнейших банков по размеру активов приходится более 50% активов всей банковской системы России (на 01.01.2015 – 53,6% активов). Крупней-

шими банками являются банки с государственным участием (за исключением Альфа-Банка), такие как: Сбербанк, ВТБ, ВТБ 24, Газпромбанк, Россельхозбанк. Значимость этих банков состоит в том, что они имеют широчайшую региональную сеть. Многие из банковских отделений в небольших населенных пунктах могут быть даже убыточными, но во всех крупных банках осознают необходимость в них для развития и продвижения бизнеса в регионы.

В качестве примера рассмотрим данные таблицы 2, в которой представлена доля филиалов, офисов, отделений Сбербанка от общего количества территориальных подразделений банков по России (данные на 1 февраля 2015 года) [1].

Таблица 2 – Количество и структура кредитных организаций

	01.02.2015	Доля Сбербанка России
1. Филиалы действующих кредитных организаций на территории РФ, - всего	1691	
(из них Сбербанка России)	95	5,6%
2. Дополнительные офисы кредитных организаций, - всего	23 198	
(из них Сбербанка России)	11 703	57,1%
3. Операционные кассы вне кассового узла кредитных организаций – всего	6 687	
(из них Сбербанка России)	4 501	67,3%
4. Операционные офисы кредитных организаций – всего	9 202	
(из них Сбербанка России)	651	7,1%
5. Передвижные пункты кассовых операций кредитных организаций (филиалы) – всего	196	
(из них Сбербанка России)	194	99%

Общую картину по распределению филиалов кредитных учреждений в зависимости от объемов активных опера-

ций последних можно увидеть в данных рисунка 2 (на 1 июня 2014 года) [4].

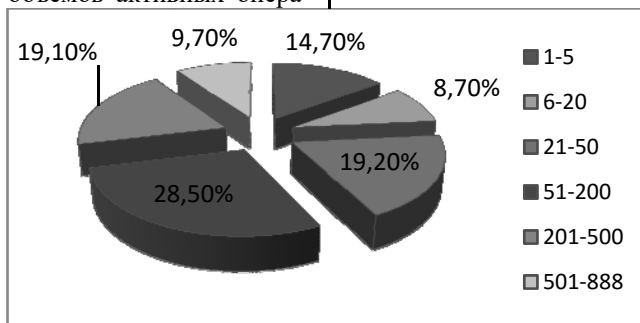


Рисунок 2 – Распределение филиалов кредитных организаций, распределенных по величине активов

Выше приведенные данные показывают, что более широкую филиальную сеть имеют крупнейшие банки. А именно: почти 15% филиалов приходилось на первую пятерку банков, ражированных по величине активов, что составляет в среднем по 56 филиалов на каждый из них. Наиболее мелкие банки (последние 388 банков, ранжированных по величине активов) имеют в среднем 0,48 филиала на каждый.

Проблема в данном случае состоит в том, что к крупным банками чаще всего относятся банки с государственным участием, а также такие, которые ведут основную деятельность в Москве и других крупных городах России. В экономике таких мегаполисов, как Москва, в большей степени преобладает сфера услуг, а производство, добыча и переработка полезных ископаемых сосредоточены в регионах.

Федеральные банки, конечно же, важны для регионов, т.к. они зачастую пользуются большим доверием населения и предприятий, а также могут быть более привлекательными с точки зрения филиальной сети, которая обеспечивает простоту расчетов с другими регионами и повышает мобильность населения, давая возможность пользоваться услугами банка за пределами региона/города. Крупные банки не подвержены таким рискам ввиду размера активов, прибыли и капитала, в отличие от региональных банков.

Однако для полноценного развития всех сфер экономики необходима достаточная филиальная сеть банков и непременно с конкурентной средой. Для этого в регионах должны присутствовать не просто филиалы крупнейших банков, а еще и местные региональные банки, которые нацелены на работу в первую очередь с местными производителями, населением и могут предоставлять более гибкие условия обслуживания.

В условиях укрупнения российских банков, когда Центральный банк ставит новые ограничения по размеру минимального уставного капитала, что приводит к усилению тенденций слияния, поглощения, закрытия банков, вопрос выжи-

ваемости региональных банков стоит особенно остро.

Однако анализ показывает, что, несмотря на выраженную тенденцию укрупнения банковского бизнеса, которая стимулируется органами регулирования, региональные банки потенциально могут играть значительную роль в развитии банковского сектора.

Эти банки имеют целый ряд преимуществ относительно крупных кредитных учреждений. Среди них – хорошее знание местного бизнеса, заинтересованность в развитии территорий. Их преимущество – ориентация на личный контакт (возможность индивидуального подхода). Оказываемые ими услуги персонализированы и адаптированы к потребностям клиентов, что способно привлекать и удерживать клиентуру. Для этих банков характерна лучшая управляемость.

Кроме названных положительных сторон региональные банки имеют и определенные недостатки. К негативным сторонам, отрицательно влияющим на развитие, отнесут: неразвитую ресурсную базу, низкую доходность, более высокий уровень затрат и уровень принимаемых рисков в силу нестабильности финансового положения заемщиков. Вместе с тем банки имеют возможность минимизировать принимаемые риски за счет индивидуального обслуживания клиентов и высокого уровня доходности (с учетом риска).

Таким образом, проблемы региональных банков и пути их решения, всё чаще обсуждаемые в финансовом мире в последнее время, действительно актуальны.

Перейдем к рассмотрению проблем, затрудняющих развитие региональных банков.

1. Низкая капитализация. Повышение их капитализации региональных банков особенно важно сегодня в связи с ужесточением требований Центрального Банка к минимальному размеру собственного капитала кредитных организаций. Так, в соответствии с изменениями в №395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» с 1 января 2012 г. минималь-

ный размер собственных средств (капитала) вновь создаваемых банков должен составлять 300 млн рублей, а уже с 1 января 2015 года этот минимум коснулся всех банков, в том числе действующих. Насколько сильно это потрясет банковскую сферу – будет видно уже скоро. Данные поправки вызвали много споров в финансовых кругах. Наиболее весомый аргумент против таких мер говорит о том, что причиной ограниченности собственного капитала банка может служить отсутствие в регионах большого числа крупных предприятий. Поэтому и денежные обороты банка невелики, но это не означает, что деятельность банка неэффективна. Повышение требований ЦБ может привести к ликвидации части банков в субъектах РФ.

2. Недостаток ресурсов. Спрос на кредитные ресурсы предприятий российского реального сектора удовлетворяется далеко не в полной мере, что связано с недостатком ресурсов, что затрудняет для долгосрочное кредитование. Эта связано с низкой капитализацией, и спектром привлекаемых ресурсов. Растущий объем поступающих от населения средств, аккумулируется в краткосрочных вкладах и на счетах до востребования. Соответственно, являясь нестабильным источником для банка, такие ресурсы не могут стать основой долгосрочного кредитования, которое могло бы быть направлено на модернизацию реального сектора экономики, внедрение новых технологий. Такие действия должны сопровождаться долгосрочным финансированием.

3. Большой кредитный риск. Он вызван, прежде всего, нестабильностью финансового положения многих предприятий. Достаточно высокие ставки по кредитам не позволяют использовать банковское кредитование в качестве надежного инструмента финансирования технического перевооружения предприятий. Недавнее поднятие ключевой ставки Центральным банком может привести к еще большему удорожанию кредита или затруднению доступа региональных банков к системе рефинансирования.

Создается замкнутый круг: пред-

приятия испытывающих затруднения отраслей экономики, но имеющих стратегическое значение для страны, не имеют доступа к банковским ресурсам. Отсюда следует, что модернизировать экономику можно только в случае, если обеспечить условия длительного кредитования предприятий, находящихся в трудном финансовом положении. Только в этом случае они смогут производить полное перевооружение производственных мощностей. Достижение положительного эффекта от подобных мероприятий происходит после длительного периода, что требует соответствующих условий кредитования.

Итак, развитие региональной банковской системы происходит под влиянием как общих процессов на уровне макроэкономики, так и определенных тенденций на уровне конкретных регионов.

Развитие региональной банковской системы происходит под влиянием следующих тенденций:

- сокращением количества действующих банков и их филиалов;
- усилением тенденции активного проникновения крупнейших российских банков на региональные рынки.

Второй пункт имеет особое значение, так как для крупных банков расширение филиалов не является большой проблемой. Ведущие менеджеры таких банков признаются, что существует технология укрепления банка в регионе за счет создания более привлекательных условий для клиента. Это может приводить к устранению региональных банков как конкурентов, а в последующем лидер сможет вновь диктовать свои условия. Это является губительным не только для региональных банков, но и для населения, экономики региона в целом. Поэтому необходима здоровая конкуренция среди банков для того, чтобы клиенты могли выбирать для себя наиболее выгодные условия предоставления различных банковских услуг, лучший сервис, удобное месторасположение и др. В качестве примера отсутствия конкуренции можно привести Чеченскую республику, в которой на протяжении 10 лет, вплоть до 2008 года, функционировал

лишь ОАО «Россельхозбанк».

Данные рейтинга российских банков по величине активов показывают, что есть региональные банки, занимающие достойные позиции. Первый из них стоит на 18-м месте («Ак Барс» - Татарстан).

Региональные банки играют важную роль для развития местных предприятий и инфраструктуры. Крупные федеральные банки зачастую предъявляют высокие требования для кредитования, которыми могут не соответствовать различные проекты региона или запросы предприятия. Региональные банки, в свою очередь, хорошо знакомы с местными организациями и их потребностями и готовы предоставить кредит на более выгодных условиях, участвуя в льготном кредитовании. Зная заемщика «в лицо», банк может не требовать большого залога.

Анализируя развитие отечественных региональных банков, важно учитывать зарубежный опыт. В частности, в структуре банковского сектора является нормальным присутствие банков разного масштаба деятельности, о чём может свидетельствовать Швейцарский опыт. Там гармонично сосуществуют многочисленные крупные и мелкие банки. В то же время мировой опыт свидетельствует, что для эффективной работы банка масштаб его деятельности не показателен. Напротив, практика иллюстрирует, что банки вполне могут быть небольшими и локальными и достаточно надежными – например, местные сберегательные кассы в Германии, региональные банки в США и кооперативные банки в Великобритании. Это приближает банки к заемщикам и упрощает фондирование. Небольшие кредитные учреждения имеют прочную депозитную базу, и им не надо рассчитывать на средства институциональных инвесторов. Часто скромные по размерам банки могут стать опорой в определенных узких нишах, в том числе региональных.

Успешная деятельность и высокие доходы многочисленных некрупных универсальных банков демонстрируют, что размер банка не является показателем прибыльности. Специалисты подчеркива-

ют, что концепция экономии издержек на масштабах не всегда может быть использована в связи с определенными проблемами в организации учета затрат и доходов в крупных банках [5].

В заключении следует подчеркнуть, что в настоящее время возрастает социально-экономическое значение и роль регионального банковского сектора, поскольку региональные банки в наибольшей степени приближены к реальному сектору экономики и обладают полной информацией о финансовых потоках внутри региона. Поэтому имеют необходимую основу для активного участия в реализации программ экономического развития региона.

Региональные банки более тесно связаны с предприятиями региона, в котором они функционируют, и поэтому в большей степени владеют информацией о специфике их нужд и потребностей в финансировании. Региональные банки имеют возможность сформировать основное предложение банковских услуг для малого и среднего бизнеса, располагая достоверной информацией об особенностях развития в своем регионе.

Государству необходимо принимать своевременные решения, направленные на поддержание региональной банковской системы, являющейся важнейшим компонентом укрепления и развития российской экономики в целом. Цель - развитие эффективного регионального банковского сектора, способного ориентироваться на реальную экономику.

Развитие региональной банковской системы должно отвечать следующим принципам: адекватность развития банковской системы экономике региона, саморазвитие посредством использования внутренних источников, оптимальность сочетания крупных, средних и мелких банков.

Властям необходимо задуматься о будущем развитии региональной банковской системы, при этом целесообразно:

1. на законодательном уровне определить понятие регионального банка;
2. с учетом анализа профиля рисков региональных банков разработать ме-

ры их государственной поддержки;

3. с учетом оценки профиля рисков региональных банков предложить некоторое послабление для них с позиции уровня установленных обязательных нормативов.

Все это способно не только поддержать региональный банковский сектор, но и дать толчок к развитию региональных банков, и обеспечить устойчивое сбалансированное развитие территорий.

Таким образом, на экономическую жизнь региона заметное влияние оказывает уровень развития региональных банков, которому следует уделять особое внимание, как в теоретическом, так и в практическом аспекте. Ставя задачи по развитию конкретного региона, следует стремиться к положительной динамике функционирования региональной банковской сети и повышению роли региональных банков.

Литература

1. Бюллетень банковской статистики №7 2014 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 18.01.2016).
2. Доронкин, М. Модель развития региональных банков (предложения VII Всероссийского банковского форума «Региональные банки: стратегическая модель развития» (г. Нижний Новгород, 24-25 августа 2006 г.)).
3. Заернюк, В. М., Черникова, Л. И. Функции финансовой системы и показатели ее развития / В. М. Заернюк, Л. И. Черникова // Сервис plus. – 2012. – № 3. – С. 92-100.
4. Заернюк, В. М., Силаева, А. А. Деньги, кредит, банки (конспект лекций) [Электронный ресурс]. URL: //М.: ФГУП НТЦ «Информрегистр».
5. Зубкова, С. В., Мешкова, Е. И. Развитие институциональной структуры российской банковской системы / С. В. Зубкова, Е. И. Мешкова // Банковское дело. – 2014. – № 11.
6. Мандрыка, А. Ю. Региональная банковская система: сущность, элементы, проблемы функционирования / А. Ю. Мандрыка // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 11 (19).
7. Силаева, А. А. Регулирование социальной составляющей банковских услуг на современном этапе в России / А. А. Силаева // Сервис в России и за рубежом. – 2012. – № 7 (34). – С. 39-49.
8. Черникова, Л. И., Фаизова, Г. Р., Силаева, А. А. Роль розничного банковского бизнеса и совершенствование методического подхода в розничном сегменте / Л. И. Черникова, Г. Р. Фаизова, А. А. Силаева // М.: Русайнс. – 2015. – 180 с.
9. Черникова, Л. И., Заернюк, В. М. Доступность банковских услуг в российских регионах: проблемы, пути решения / Л. И. Черникова, В. М. Заернюк // Сервис plus. – 2011. – № 4. – С. 71-80.

УДК 338.244

Формирование инструментов внутрифирменного и стратегического планирования на предприятиях

В.В. Голощапова, аспирант кафедры экономики,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассмотрены различные аспекты формирования инструментов внутрифирменного и стратегического планирования, отражающие современные тенденции и направления развития планово-управленческой деятельности на предприятиях в современных рыночных условиях.

Стратегическое планирование, система внутрифирменного планирования, программы, проекты, бюджет, бизнес план.

Forming tools in-house, and strategic planning in enterprises

V.V. Goloshapova, a graduate student of the Department of Economics,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article deals with various aspects of the formation of in-house tools and strategic planning that reflect current trends and directions of development planning and management activities in enterprises in modern market conditions.

Strategic planning, corporate planning system, programs, projects, budgets, business plans.

Важнейшим сектором экономики являются предприятия, где осуществляется и решается процесс производства, реализация продукции, услуги и проблемы эффективности.

Система внутрифирменного управления предприятием способствует этим процессам. Однако в сложных финансово-экономических условиях и усилении конкуренции к системе управления предприятиями предъявляются все новые и новые требования.

Формирование предприятий в настоящее время характеризуется их малоустойчивым функционированием, экономической убылью, у некоторых предприятий присутствуют признаки банкротства. Многие предприятия не смогли выстроить точную политику формирования в условиях рынка, что привело к кризису в их деятельности. Рациональное планирование хозяйственной деятельности является одним из главных направлений экономического развития. В кризисных условиях в системе управления предприятиями возникают новые проблемы на стратегическом, тактическом и оперативном уровне.

Исследование внутрифирменного

планирования на предприятиях свидетельствует о том, что, являясь подсистемой управления хозяйственной деятельностью, его основные принципы имеют характерные особенности, определённые отраслевой принадлежностью, видом деятельности, масштабом предприятия, организационной структурой, интересом состава управления в эффективном развитии предприятия. Комплекс взаимосвязанных действий, последовательных этапов в достижении поставленной цели с учетом внутренних и внешних факторов развития предприятия, выступает как процесс внутрифирменного планирования. Существенными элементами внутрифирменного планирования являются планы, программы, бюджеты, задания, проекты и т.д.

Внутрифирменное планирование определяется единой целью, соответствующей стратегии предприятия, разработанной на перспективу экономической политики. Составляющими направлениями внутрифирменного планирования являются элементы экономической политики: финансовая политика, ценовая политика, производственная политика, кадровая политика, маркетинговая политика, учетная

политика, инвестиционная политика и др.(рис.1).



Рисунок 1 – Направления внутрифирменного планирования

Согласованностью отмеченных направлений обеспечивается комплексное развитие предприятия в современной экономической среде.

Роль финансовой политики предприятия заключается в создании, привлечении и использовании финансов, необходимых для осуществления его функций, развития деятельности, поддержания взаимоотношений внутри предприятия, а также позиций предприятия в конкурентной среде. В рамках финансовой политики предусматривается осуществление следующих функций управления: разработка финансовой стратегии промышленного предприятия, направленная на результативное использование финансовых ресурсов; финансовый контроль целесообразного применения финансовых ресурсов; выявление и предотвращение финансовых рисков.

Разработка финансовой политики взаимосвязана с направлениями кредитной политики, направленной на возникновение и поддержание взаимоотношений с финансово-кредитной системой в целях получения кредитов, оценки кредитоспособности предприятия и др.

Главным при внутрифирменном планировании является производственная политика предприятия, которая направлена на создание и укрепление его производственного потенциала, производство конкурентоспособной продукции. Производство обеспечивает процесс изготовления продукции, производственный потенциал включает инновационную деятельность, ресурсное обеспечение, кадровый по-

тенциал.

Разработка производственной деятельности служит ядром современного маркетинга и свидетельствует о том, что в процессе внутрифирменного планирования необходим комплексный, системный подход к решению появляющихся на предприятии производственных и экономических проблем.

Практика использования проектов показывает, что наиболее распространенными являются инвестиционный проект и предпринимательский проект.

Помимо проектов и планов выделяются программы как инструмент внутрифирменного планирования. Программа - комплекс операций (мероприятий), увязанных технологически, ресурсно и организационно и обеспечивающих достижение поставленной цели. Как правило, программа является более конкретным видом плана. Программа разрабатывается для последующей реализации ее более конкретными шагами, которые более подробно расписаны, детализированы, т.е. практически похожи на алгоритмы действий. В основном программы разрабатываются предприятиями в какой-то одной функциональной области, для каких-то конкретно разработанных плановых действий, или для достижения поставленной цели.

В последнее время в России большое значение придается антикризисным программам и программам финансового оздоровления. Они применяются очень редко, в отличие, например, от производственной программы, которая составляется фактически на каждом предприятии.

Бюджет также является инструментом внутрифирменного планирования. Бюджетирование представляет собой особый процесс планирования, разработки, рассмотрения, утверждения, исполнения, а также анализа и контроля бюджетов.

Еще одним инструментом внутрифирменного планирования является расписание. Расписание, как инструмент внутрифирменного планирования, используется в оперативном планировании на отечественных предприятиях и в основном на короткий промежуток времени. Как правило, расписания составляются для конкретных рабочих или персонала, выполняющих определенные действия или работы. Может также составляться и для какого-либо подразделения в целом, в той или иной функциональной области. Это зависит от деятельности предприятия.

Следует отметить, что внутрифирменное планирование базируется на механизме, который представляет собой совокупность взаимосвязанных инструментов, последовательное применение которых позволяет планировать отдельные направления деятельности предприятия для обеспечения его эффективного развития.

Механизм внутрифирменного планирования предприятий представляет собой совокупность инструментов, которые имеют как общие характерные признаки для любых хозяйствующих субъектов, так и специфические, определенные спецификой деятельности предприятий и профилем производства. Применение инструментов планирования на предприятии содействует успешному и эффективному достижению поставленных целей, решению поставленных задач, реализации планов, проектов и программ, способствует разработке управленческих решений по их регулированию и изменению с учетом состояния внешней и внутренней среды предприятия, требований экономического рынка. Инструментами внутрифирменного планирования являются взаимосвязанные методы и методики, последовательные процедуры и приемы, сбалансированность которых позволяет решать вопросы плани-

рования хозяйственной деятельности в соответствии с разработанной стратегией экономической политики, определить перспективные направления устойчивого развития предприятия.

Стратегическое решение – управленческое решение, направленное на достижение целей. Стратегический план также включает в себя направления развития и темпы роста компании. Рост – это в основном увеличение размеров предприятия и расширение объема производства (выпуска продукции, величины продаж и др.).

Под процессом стратегического планирования предприятий следует понимать разработку экономической модели эффективного функционирования предприятия, которая основана на комплексе взаимосвязанных мероприятий, направленных на решение поставленных проблем. К основным мероприятиям относятся: определение целей достижения устойчивого развития предприятия; постановка задач, уточняющих и определяющих приоритетные направления роста эффективности производственного процесса; разработка экономической политики с раскрытием основных направлений операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия; определение материальных, финансовых и трудовых ресурсов, необходимых для достижения решений стратегической политики предприятия. Среди основных стратегических целей развития предприятия можно выделить осуществление процесса расширенного воспроизводства; увеличение доли рынка; развитие рынка сбыта продукции на региональном уровне; развитие взаимоотношений на внешнем рынке; освоение новых рынков сбыта выпущенной продукции; укрепление имиджа предприятия в отрасли; повышение конкурентоспособности на рынке; улучшение взаимоотношений с контрагентами.

Обычно стратегическое планирование для крупных предприятий может быть рассчитано на длительный период (3-5 лет и более). Для средних и малых предприятий, а также организаций, действующих в условиях нестабильной среды, более

приемлемым в стратегическом плане будет среднесрочное планирование, чаще всего сроком 1-3 года или, в ряде случаев, до одного года.

Результатом процесса функционирования интегрированной системы внутрифирменного стратегического планирования является система планов. Необходимо учитывать, что процесс планирования в организации всегда достаточно сложен и многообразен. Этим предопределяется комплексный характер создаваемой системы планов, которую в общем случае применительно к крупным предприятиям можно разделить на следующие элементы:

1. Общий стратегический план (иногда может именоваться генеральным планом) предприятия – предусматривает реализацию генеральной стратегии организации.

2. Планы отдельных стратегических единиц бизнеса (СЕБ), входящих в состав корпоративной фирмы, – предусматривают реализацию бизнес-стратегий.

3. Общефирменные планы по отдельным видам деятельности, реализующие стратегии производства, маркетинга, финансирования, НИОКР и т.д.

4. Тактические (операционные) планы организации.

Для средних и малых предприятий такой вариант системы планов возможен крайне редко. Для них в большинстве случаев приемлем упрощенный вариант:

1. Общий стратегический план предприятия, реализующий принятую бизнес-стратегию.

2. Планы по функциональным направлениям деятельности предприятия: маркетингу, продажам, финансам, управлению персоналом и т.д.

Помимо планов в интересах более эффективного процесса планирования могут разрабатываться и другие плановые документы: программы (или план-программы), проекты, бюджеты, «дорожные карты» и т. п.

Программы направлены на достижение конкретной стратегической цели. Проекты отличаются от программ тем, что они ориентируются, прежде всего, на оп-

ределенный новый аспект жизнедеятельности и развития организации.

Реализация стратегических планов осуществляется через систему бюджетов.

«Дорожные карты» – это новая разновидность плановых документов, которые предусматривают поэтапное и многовариантное развитие предприятия (продукта, процесса и т.п.) с возможностью обоснованного выбора альтернативных вариантов и разрешения проблемных ситуаций.

Разработанный стратегический план придает предприятию определенность, индивидуальность. Наиболее эффективными считаются пластичные стратегические планы, которые могут быть подвержены корректировке, модификации и переориентации. Общий стратегический план определяет основные направления достижения цели, которые детализируются программой в течение длительного времени. Формирование стратегического планирования приспособливает предприятия к условиям конкурентного рынка с наличием кризисных ситуаций и явлений, выявляет появляющиеся проблемы, согласовывает деятельность разных структурных подразделений, при этом повышает качество контроля на предприятии.

Разработка перспективных бизнес-планов является самой распространённой формой стратегического планирования. Отметим, что бизнес-план – это жизненная необходимость финансового благополучия организации. В качестве основной цели разработки бизнес-плана можно выделить необходимость обоснования комплексной оценки перспектив развития предприятия, а также прогнозирования и планирования его финансово-хозяйственной деятельности на ближайшую перспективу.

Бизнес-план способствует изучению перспектив развития рынка, оценки затрат на производство и реализацию продукции, дает представление о возможном вложении денежных средств в производство продукции, о затратах сил и средств их окупаемости. Таким образом, разработанный бизнес-план соответствует целям предприятия и выполняет определенные

функции. Во время его подготовки находятся вероятные партнеры и инвесторы.

В рамках системы внутрифирменного стратегического планирования предприятия целесообразно отдельно выделять подсистему оперативного управления в чрезвычайных ситуациях. Такая подсистема должна обеспечивать быструю реакцию на риски нестабильности и непредвиденные события.

Следует отметить, что в интересах успешной реализации принимаемых стратегий и четкого, бесперебойного функционирования предприятия в любых условиях обстановки целесообразно создавать единую интегрированную систему внутрифирменного стратегического планирования. Она должна опираться на комплексный характер создаваемой системы планов на всех иерархических уровнях управления. При необходимости применительно к конкретным условиям обстановки она должна также предусматривать разработку и иных плановых документов: программ, проектов, «дорожных карт» и т. п. Особое место в системе стратегического планирования должна занимать специально создаваемая подсистема оперативного управле-

ния в чрезвычайных ситуациях, которая будет обеспечивать быструю реакцию руководства на риски нестабильности и различные непредвиденные обстоятельства. Все это в конечном итоге позволит предприятию успешно достигать целей избранных стратегий и обеспечит его процветание в долгосрочной перспективе.

Таким образом, по результатам исследования можно сделать вывод, что современная экономика предприятий в условиях конкурентной среды для успешного и устойчивого развития требует разработки плана на длительный и текущий период, составленный с применением научно-обоснованных способов и приемов, позволяющих сформировать цели в соответствии с миссией предприятия, а также плановые индикативные показатели, достижение которых обеспечит эффективность производства. Рассмотренные современные инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на предприятии, функционирующем в рыночных условиях, при умелом их использовании могут принести наилучший эффект.

Литература

1. Байков, Е. А. Организация стратегического планирования на предприятиях сферы услуг в условиях нестабильности / Е. А. Байков // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – № 3(173). – С. 98-102.
2. Байков, Е. А. Стратегическое управление предприятиями в условиях нестабильности: моногр. Saarbrücken, Germany, Lambert Academic Publishing. – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://clck.yandex.ru/ntv.spbstu.ru> (дата обращения: 15.11.2015).
3. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии: учебник / В. А. Горемыкин // М.: Юрайт. – 2012. – 704 с.
4. Ильин, А. И. Планирование на предприятии / А. И. Ильин // М.: Новое знание. – 2010. – 700 с.

УДК 336.2

Соотношение налоговых дефиниций: система налогов, налоговая система, налоговое администрирование

А.Х. Евстафьева, канд. экон. наук, доцент кафедры Экономики и предпринимательства в строительстве Казанского государственного архитектурно-строительного университета России, г. Казань

Трансформация налоговых категорий в современной науке происходит в результате постановки разных исследовательских задач и применения разных научных подходов. Учитывая глубокую историю налогообложения в мировой практике, наличие классических экономических и налоговых работ в этой области, сложно выделить основные характеристики и содержание выделенных налоговых терминов. В статье сделана попытка сравнения отдельных налоговых категорий.

Налоги, группы налогов, система налогов, элементы системы, управление налоговой системой, налоговое администрирование.

The ratio of tax definitions: system of tax, tax system, tax administration

A.H. Yevstafyeva, candidate of economical science, associate professor of the chair «Economics and business in the construction» Kazan State University of Architecture and Construction Russia, Kazan

Transformation of tax categories in modern science is the result of setting different research objectives and the use of different scientific approaches. Given the deep history of taxation in the world, the presence of classical economic and tax work in this area, it is difficult to identify the main characteristics and content of the applicable tax terms. The paper attempts to compare individual tax categories.

Taxes, tax groups, tax system, the system elements, management of the tax system, the tax administration.

В классических теориях о налогах большая роль отведена развитию не только самих налогов, но и налоговых систем. В большинстве ранних исследований в основу создания налоговых систем принимались попытки выделить группы прямых налогов и косвенных, обосновать их классификационное деление и влияние на экономику государства. В XIX веке авторы в основном придерживались финансовой позиции. Например, при классификации налогов Гарнье к прямым налогам относил те, «посредством которых от податных лиц требуется известная часть их доходов по некоторым осязательным признакам, напр., владение землей, домом, ведение промышленного предприятия, косвенные же налоги облагают не прямо, а падают на товары или действия. Таким образом, основой для деления служит та мера, в какой финансовый закон требует очевидных признаков платежной способности лица» [1, с. 11]. Еще одним признаком классификации налогов на прямые и косвенные выдвигалось предполагаемое и ожидаемое финансовым законом совпадение в одном лице плательщика и носителя налогов, например, Рау к прямым налогам относил

те налоги, плательщик которых являлся одновременно носителем налога, а к косвенным – те налоги, которые по «предположению и намерению финансового закона переносятся плательщиками на других лиц». Третьим признаком классификации налогов на прямые и косвенные считался экономический признак, позволяющий к прямым налогам относить те которые падают на владение и приобретение дохода, а косвенными – те, которые падают на потребление.

Система налогов Л. Ф. Штейна включала прямые (налоги на производство дохода) и косвенные (налоги на труд и потребление) признаком прямых налогов он считал «взимание по оценке», а к косвенным – «взимание по тарифу». В этой системе налогов Л.Ф. Штейн особое значение придавал подоходному налогу, которое определял как разницу между средним и действительным доходом, более сложные системы налогов можно встретить у Вагнера, Шеффле и других авторов. Финансовые законодательства ряда стран в XIX веке представляли системы налогов с выделенными в них группами, например: во французском праве налоги делились на

раскладочные и окладные, в русском праве – на прямые и косвенные.

Развитие государственности на принципах фискального федерализма привело к делению налогов не только по их отношению к финансовому законодательству и классификации на выше охарактеризованные группы, но и по отношению к формируемым в государствах бюджетам. В современном мире во многих странах выделяют группы налогов, относящиеся к двум или трем уровням бюджета. В унитарных государствах, как правило, два уровня, в государствах с федеративным устройством – три (федеральный, регио-

нальный и местный). Например, система налогов США выделяет: федеральные налоги, налоги штатов и местные налоги [2, с. 400-421]. Франция, как унитарное государство, в своей системе не выделяет региональных налогов, все налоги классифицирует на федеральные и местные. В конфедеративном государстве Швейцарии, состоящей из центрального штата (конфедерация), кантонов и входящих в них муниципалитетов, выделяются группы налогов трех уровней, с разделением на налоги с дохода и собственности и налоги с потребления и владения (табл. 1).

Таблица 5 – Распределение налогов [2, с. 420]

Налоги с дохода и собственности	Налогообложение потребления и владения
Конфедерация	
Подоходный налог Налог на прибыль и капитал Налог, взимаемый у источника Гербовые сборы	Налог на добавленную стоимость Налог на табак Налог на пиво Таможенные пошлины
Кантоны	
Подоходный налог Подушный налог Налоги на прибыль и капитал Налог с наследства Налог на недвижимость	Налог на транспортные средства Налог на собак Налог на зрелища Гербовые сборы
Муниципалитеты	
Повторение налогов кантонов	Повторение налогов кантонов

В современной практике ОЭСР в классификации налогов также выделяются группы, но не по отношению с бюджетом, а по экономическим признакам:

- налоги на доход, прибыль и поступления от капитала;
- взносы на социальное страхование;
- налоги на заработную плату и рабочую силу;
- налоги на собственность;
- налоги на товары и услуги;
- другие налоги.

В современном налогообложении сохранена теоретическая финансовая позиция, получившая свое развитие в XIX веке. Налоги, уплачиваемые в бюджеты разных уровней имеют деление на прямые и косвенные, наделены экономическими характеристиками. Система налогов, с ее классификацией, является ключевым элементом более емкого понятия – «налоговая

система», поэтому между терминами «налоговая система» и «система налогов» нельзя ставить знак равенства. В налоговой системе большинство современных авторов выделяют три основных элемента: 1 – *система налогов*; 2 – *система налоговых* (в ряде зарубежных стран – *финансовых органов*) и 3 – *система законодательства о налогах и сборах*.

С появлением термина «налоговое администрирование» возникла проблема соотношения содержания этого термина с «налоговой системой», «управлением налоговой системой», поскольку и в налоговом администрировании налоги (система налогов) рассматриваются как источники возникновения налоговых отношений. Налоговое администрирование трактуется как управление налоговыми отношениями. Когда речь идет об управлении налоговой системой, то возникает ряд вопросов, отвечаая на которые можно выделить существ-

венную разницу между понятиями (табл. | 2).

Таблица 6 – Сравнительные характеристики понятий «управление налоговой системой» и «налогового администрирования»

	Управление налоговой системой	Налоговое администрирование как система управления налоговыми отношениями
Цель управления	Устойчивое экономическое развитие государства и его территорий на основе сбалансированной бюджетно-налоговой политики	Соблюдение законодательства о налогах и сборах и реализация налоговой политики государства
Предмет управления	Налоговая система	Налоговые отношения
Основные элементы системы	1. Система налогов и сборов 2. ФНС России и другие уполномоченные органы государственной власти в сфере налогообложения 3. Законодательство о налогах и сборах и иные нормативные правовые акты о налогах и сборах	1. Налогоплательщики и плательщики сборов 2. ФНС России и другие уполномоченные органы государственной власти в сфере налогообложения 3. Законодательство о налогах и сборах и иные нормативные правовые акты о налогах и сборах
Субъекты управления	Государственные законодательные (представительные) органы и государственные органы исполнительной власти.	ФНС России и другие уполномоченные органы государственной власти в сфере налогообложения
Объекты управления	Элементы налоговой системы	Организация работы налоговых органов с налогоплательщиками в сфере их учета, регистрации, информационного и сервисного обеспечения, сбора отчетности, контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах и других сферах налоговых отношений
Формы и методы	Экономические, правовые и политические	Экономические и правовые
Функции управления (должны быть ограничены сферой деятельности субъектов управления)	1. Законодательно-регулирующая 2. Организационно-правовая 3. Планирование и прогнозирование налоговых доходов бюджета, отраслевой налоговой нагрузки и эффективности налоговых льгот 4. Контроль налоговых поступлений (в том числе со стороны главных администраторов налоговых доходов бюджета) 5. Макроэкономический анализ показателей социально-экономического развития и бюджетной обеспеченности территорий	1. Планирование и прогнозирование налоговых поступлений администрируемых налогов и налоговых платежей; 2. Учет (регистрация) налогоплательщиков и учет деятельности налоговых органов (в том числе по предоставлению государственных услуг налогоплательщикам); 3. Налоговый контроль; 4. Анализ; 5. Регулирование налогообложения и координации деятельности налоговых органов (включая международное сотрудничество); 6. Мониторинг налоговых поступлений и эффективности деятельности налоговых органов

Одно из основных отличий кроется, как уже было отмечено, в основных элементах системы. По всем другим параметрам отличий можно делать вывод, что понятие налоговой системы значительно шире, многограннее, направлено на реализацию одной из важнейших целей государственного управления – обеспечение устойчивого экономического развития госу-

дарства и его территорий на основе сбалансированной бюджетно-налоговой политики. Система налогов, которую мы рассматривали выше в качестве отдельного элемента налоговой системы, определяется законодательством страны, а полномочиями по соблюдению законодательства о налогах и сборах наделены государственные органы исполнительной власти и, в

первую очередь, Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы.

Достаточно тонкая грань, которыми разделяются названные налоговые категории, обусловлены тем, что ФНС России входит в число субъектов управления, когда речь идет и о налоговом администрировании, и об управлении налоговой системой. Но субъекты управления налоговой системой представлены значительно шире, кроме государственных органов исполнительной власти к ним относятся государственные законодательные (представительные) органы. За субъектами управления закреплены функции, реализация которых направлена на достижение главной цели управления.

В управлении налоговой системой можно выделить законодательно-регулирующую функцию, реализация которой входит в компетенции целого ряда

органов: Государственной Думы и Совета Федерации, Минэкономразвития РФ, Минфина РФ. Отдельные предложения по совершенствованию налогового законодательства, направленные на повышение эффективности налогового контроля могут представляться в законодательно-налоговые органы от ФНС России. В системе налогового администрирования такой функции нет, поскольку главной целью управления налоговыми отношениями и деятельностью налоговых органов определено соблюдение законодательства о налогах и сборах и реализация налоговой политики государства. Поэтому функции налоговых органов, относящиеся к системе налогового администрирования – конкретнее и реализуются в рамках администрируемых налогов, являющихся одним из главных предметов налоговых отношений.

Литература

1. Исаев, А. А. Очерк теории и политики налогов. Ярославль: Типо-литография Г. Фальк. – 1887. [Электронный ресурс]. URL: <http://books.e-heritage.ru/book/10077743>.
2. Налоги и налогообложение. 6-е изд., доп. / Под ред. М. Романовского, О. Врублевской // СПб.: Питер. – 2010. – 528 с.
3. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления «Экономика» и специальностям «Налоги и налогообложение», «Экономическая безопасность» / под ред. О. А. Мироновой, Ф. Ф. Ханафеева. – 3-е изд. // Йошкар-Ола.: ООО «Стринг». – 2013. – 418 с.

УДК 336.64

Методологический инструментарий развития финансовой стратегии организаций

И.Б. Миронова, канд. экон. наук, профессор, первый проректор по учебной работе, Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

Конкурентоспособность российских организаций в нестабильных рыночных условиях может быть обеспечена благодаря последовательно реализуемой финансовой стратегии. В статье рассмотрены содержание основных категорий, определяющих парадигму финансовой стратегии. Предложенная логическая модель финансовой стратегии организации отражает взаимосвязь ее основных элементов и доминантную составляющую – стратегию финансовой безопасности. Дано авторское определение финансовой безопасности и сделан вывод в отношении целесообразности включения в приоритетные направления стратегии финансовой безопасности ее налоговой составляющей – налоговой безопасности.

Финансовые отношения, финансовая стратегия, концепции, методологический инструментарий, стратегия финансовой безопасности, налоговая безопасность.

The methodological tools of the financial strategy of the organizations

I.B. Mironova, candidate of economical science, professor, First Vice Rector, Khabarovsk State University of Economics and Law Russia, Khabarovsk

The competitiveness of Russian organizations in volatile market conditions can be achieved thanks to consistently implemented financial strategy. The article describes the content of basic categories defining paradigm of financial strategy. The proposed logic model financial strategy of organization reflects the relationship of its basic elements and a dominant part-lyayuschuyu – strategy of financial security. Given the author's definition of financial safety and concluded in regard to the feasibility of introducing into the priority directions of the strategy the financial security of its tax component – security tax.

Financial ratios, financial strategy, concepts, methodological tools, the strategy of financial security, tax-free danger.

Глобальная экономика, подверженная влиянию политики и стратегии развития национальных систем, содержит вызовы и формирует некоторые условия для хозяйствующих субъектов, в том числе и в России. Достичь стабильности экономического роста в современных условиях российским организациям не просто. С этой целью собственники и высшее руководство организаций принимают все меры по реализации стратегических программ развития своего бизнеса. Особым вниманием пользуются вопросы финансовой стратегии.

В экономической литературе можно найти большое количество исследований, посвященных современным методам стратегического управления именно

в сфере финансов. Новые идеологические инструменты стратегического финансового управления базируется на классической парадигме стратегического менеджмента, имеют главной целью достижение необходимого уровня роста стоимости бизнеса для его устойчивого развития в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Ключевыми категориями парадигмы являются «финансовые отношения», «финансовая деятельность», «финансовая стратегия».

Каждому хозяйствующему субъекту свойственны собственные *финансовые отношения*, среди которых можно выделить наиболее общие для всех субъектов отношения (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация основных видов финансовых отношений хозяйствующего субъекта

Внешние финансовые отношения	Внутренние финансовые отношения
1. Финансовые отношения с государственными органами управления и органами государственных финансов, представляющими уровневую систему бюджета и внебюджетных фондов, государственных целевых фондов и т.д.	1. Финансовые отношения, возникающие между дочерними предприятиями, входящими в состав различных объединений и групп предприятий: холдингов, ассоциаций, крупнейших налогоплательщиков и др.
2. Финансовые отношения с поставщиками и покупателями и другими партнерами по бизнесу (основной	2. Финансовые отношения в рамках ор-

<p>деятельности).</p> <p>3. Финансовые отношения с контрагентами в рамках инновационной и инвестиционной видов деятельности: коммерческими банками, инвестиционными фондами, страховыми организациями и иными финансовыми институтами.</p> <p>4. Финансовые отношения с индивидуальными предпринимателями и физическими лицами.</p>	<p>ганизации – юридического лица: между акционерами, собственниками, персоналом; между структурными подразделениями организации; между органами управления организации и структурными подразделениями (отделами, службами, цехами) и т.д.</p>
---	---

Традиционный перечень внешних финансовых отношений может быть значительно расширен за счет его детализации и выделения отношений с внешними субъектами и организациями, осуществляющими консалтинговые, аудиторские, аутсорсинговые и иные услуги, направленные на совершенствование управленческих функций. Каждая организация, если она является участником финансовых рынков, имеет отношение, реализуемые с другими участниками в рамках договоров приобретения, размещения и реализации ценных бумаг и других финансовых инструментов. Что касается внешних финансовых отношений, то их многообразие и детализация зависит от специфики и видов деятельности конкретного хозяйствующего субъекта.

Категория «финансовая деятельность» традиционно рассматривается в качестве основного инструмента обеспечения ресурсами всех направлений стратегического развития организации для достижения необходимого уровня его рыночной стоимости и устойчивого развития. Финансовая деятельность может рассматриваться как область управленческой деятельности, поскольку носит подчиненный характер по отношению к основным целям и задачам операционной деятельности субъекта. Формы и масштабы финансовой деятельности диктуются отраслевыми особенностями, организационно-деятельностной структурой управления, необходимостью выделения в составе общего менеджмента таких участков как: финансовый менеджмент, налоговый менеджмент, риск-менеджмент и т.д. Финансовая деятельность организации в рамках концепции формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности рассматривается как один из основных видов деятельности – носителей денежных потоков (кроме фи-

нансовой деятельности выделяют еще операционную и инвестиционную). Все три вида денежных потоков (операционный, финансовый и инвестиционный) раскрывают движение показателей денежных средств, обеспечивающих формирование основных финансовых показателей: выручки, затрат, прибыли, капитала.

Бухгалтерская концепция управления финансовой деятельностью не может считаться превалирующей над другими концепциями, также как и финансовая деятельность не может быть связана только с финансовым рынком – рынком денежных средств и рынком капитала. Инструментами финансовой деятельности выступают формируемые организацией различные оценочные и другие резервы, целевые фонды, хеджирование рисков, финансовые ковенанты и т.д. Хозяйственные операции, осуществляемые в рамках финансовой деятельности, сопряжены с рисками, которые в экономической литературе именуют финансовыми рисками, либо обобщают в понятия предпринимательские риски, либо детализируют на: налоговые, бухгалтерские, инвестиционные и др. риски. Совокупность рисков, влияющих на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, может именоваться финансовыми рисками, здесь нет необходимости оспаривать эту позицию. Задача управления финансовой деятельностью заключается в минимизации такого рода рисков, либо их предотвращения в текущей деятельности.

Финансовая стратегия организации рассматривается как совокупность всех видов деятельности, в том числе и финансовой в будущих периодах, т.е. в перспективе. Для разработки финансовой стратегии используются инструменты стратегического управления, известного еще во второй половине XX столетия в

странах с развитой рыночной экономикой. Парадигма стратегического управления отражает такое позиционирование деятельности (включая финансовую) хозяйствующего субъекта, которая адекватно его целям функционирования, системе основополагающих принципов управления, характеру внутренних взаимоотношений между элементами организационной и хозяйственной структуры. В основе стратегического управления лежит методология стратегического планирования на различные периоды: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Методология стратегического планирования отлична от обычного долгосрочного планирования, предполагает концептуальное применение экстраполяции тех тенденций развития, которые заложены в текущей деятельности, а также предусмотренные на планируемые периоды. Необходима взвешенная оценка не только возможностей осуществления такой деятельности, но и прогнозирование (выявление) угроз, чрезвычайных ситуаций, которые могут повлиять на сложившиеся тенденции развития.

В этой связи необходима концепция финансовой безопасности развития бизнеса, которая может быть неотъемлемой частью финансовой стратегии разви-

тия. Логическую модель финансовой стратегии организации можно представить в виде схемы (рис. 1).

Основной доминантой финансовой стратегии является обеспечение финансовой безопасности предприятия в текущей и стратегической перспективе. Если для текущей финансовой деятельности значимым фактором управления является достижение финансового равновесия организации, позволяющее обеспечить постоянную платежеспособность, максимальную финансовую устойчивость, нейтрализацию финансовых рисков, недопущение признаков банкротства, то для стратегического финансового управления важным является возможность постоянного использования достигнутых результатов в процессе принятия последующих стратегических финансовых решений и возможность альтернативного выбора направлений финансовой стратегии или значимых финансовых (инвестиционных, инновационных) проектов. Это позволяет разрабатывать гибкие целевые стратегические нормативы финансовой деятельности, учитывающие сильные и слабые стороны развития бизнеса и риски.

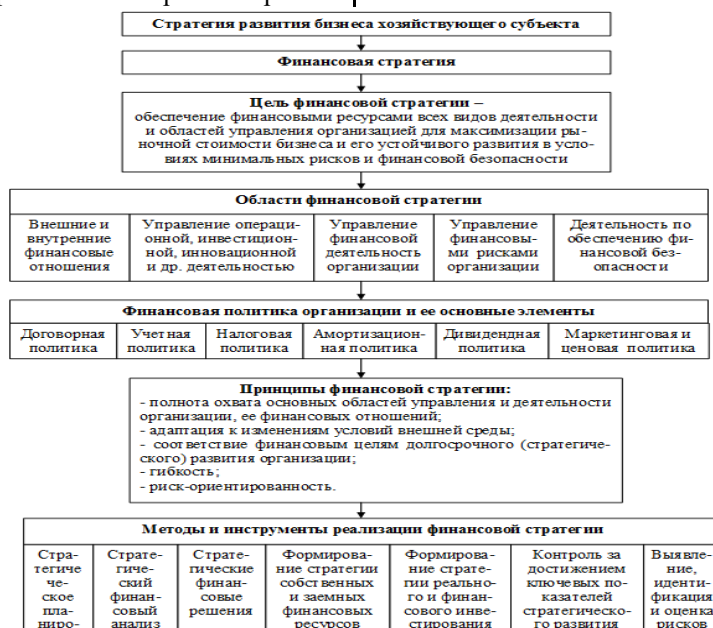


Рисунок 1 – Логическая модель финансовой стратегии организации

Финансовая безопасность – относительно новая экономическая категория, имеющая прямое отношение к ее базовым категориям «национальная безопасность» и «экономическая безопасность», но выступающая как самостоятельная и/или как составной элемент базовых категорий. Сущностные характеристики финансовой безопасности организации рассматриваются как комплекс характеристик «финансы организации», «финансовые отношения», «управление финансами», «экономическая безопасность» и др.

Под финансовой безопасностью организации следует понимать самостоятельную подсистему экономической безопасности, направленную на обеспечение устойчивого роста бизнеса в текущей и стратегической перспективе в условиях идентифицированной системы реальных и потенциальных угроз финансовым интересам и направлениям развития, а также возможности достижения необходимых количественных и качественных параметров финансового состояния организации, отражающих уровень ее финансовой защищенности.

Угрозами в рамках представленного определения финансовой безопасности являются возникающие противоречия финансовых интересов организации с финансовой средой ее функционирования под влиянием различных факторов деструктивного характера, которые могут повлечь за собой прямые убытки, ущерб и другое прямое и косвенное влияние на ухудшение финансового положения организации. Для того чтобы классифицировать такие противоречия в «угрозы» следует выделить их основные признаки, к которым могут быть отнесены: характер проявления, источники возникновения, уровень вероятности наступления, возможность идентификации и оценки, возможность предвидения и другие. Выделение такого рода характеристик обусловлено содержанием термина и ее вероятностным характером реализации. Причем оценка вероятности в большей степени является на практике субъективной, зави-

сит от уровня компетенции и профессионализма людей, делающих такие оценки. Деструктивность воздействия целого ряда факторов и созданных условий для реализации финансовых интересов в развитии бизнеса часто определяется полнотой и надежностью информации, на основе которой оцениваются эти воздействия и условия. Немаловажным фактором является изменчивость угроз финансовым интересам организации в процессе ее деятельности (во временных рамках, в различных направлениях и масштабах деятельности). Изменчивость влияет на другие характеристики угроз – интенсивность проявления, вероятность наступления, размер возможного ущерба при наступлении того или иного фактора идентифицированного риска.

В экономической литературе исходя из вышеназванных характеристик финансовой безопасности можно встретить множество вариантов классификации угроз финансовым интересам и финансовой стратегии развития организации. Различия в классификациях обусловлены выбором критериев. Традиционно критериями классификации угроз финансовой безопасности выделяются: уровни финансовой и других видов деятельности, управления организацией; функциональная направленность видов деятельности; объекты финансового управления, источники возникновения угроз, их зависимость от факторов и условий внешней и внутренней среды, в которых формируются и реализовываются финансовые отношения; и другие.

Поскольку финансовую безопасность выделена как доменанта стратегического финансового развития бизнеса, то правомерно будет считать деятельность по обеспечению финансовой безопасности областью управленческой деятельности. Как любая другая, эта область управления подчиняется комплексу целей и задач.

Теоретической основой концепции управления финансовой безопасностью можно назвать важнейшие теоретические положения, постулаты и концепции, на-

пример:

- концепция агентских отношений Майкла Дженсена и Уильяма Меклинга, изложенная в их совместном труде «Теория фирмы: управленческое поведение, агентские затраты и структура собственников» (1976 г.);

- концепция стоимости капитала Джона Уильямсона, изложенная в книге «Теория инвестиционной стоимости» (1938 г.), Франко Модильяни и Мертона Миллера в работе «Стоимость капитала, корпоративные финансы и теории инвестиций» (1958 г.); Джона Ричарда Хикса в работе «Стоимость и капитал» и др.;

- различные модели финансового обеспечения устойчивого роста предприятия, рассматриваемые в зарубежной и отечественной литературе на протяжении более чем трех десятков лет;

- концепция приоритетов экономических интересов собственников, концепция стейкхолдеров, теория дивидендной политики и другие.

Широкий перечень теоретических вопросов, связанных с обеспечением финансовой безопасности обуславливает необходимость глубокого изучения теоретической базы и методологического инструментария управления финансовой безопасностью.

В рамках приоритетных финансовых интересов стратегического развития организации задачи управления финансовой безопасностью конкретизируются применительно к объектам управления. В качестве объектов управления финансовой безопасностью могут быть выделены ключевые показатели, определяемые методами стратегического планирования на долгосрочную перспективу: капитал и его структура, прибыль, источники формирования финансовых ресурсов, структура активов, денежные потоки, реальные и финансовые инвестиции, уровень финансовых рисков и др. Методами управления финансовой безопасностью может быть совокупность тех методов (способов), которые позволяют не только обосновать, но и контролировать принятые управленческие решения во всех приоритетных сфе-

рах финансовой безопасности. К таким методам могут быть отнесены экономико-статистические, математические, экспертные методы, технико-экономические расчеты, методы дисконтирования стоимости, методы наращивания стоимости, способы амортизации основных активов, коэффициентные методы и другие.

Для эффективного применения методического инструментария и оценки состояния выбранных приоритетных финансовых интересов (роста уровня доходности собственного капитала, достаточности источников финансирования, уровень инвестиционной и инновационной активности, преодоление кризисных ситуаций, противодействие угрозам и рискам) в системе управления финансовой безопасностью используются внутренние механизмы по ее обеспечению. К ним можно отнести модель финансового обеспечения устойчивого роста бизнеса, операционный и финансовый левеидж, эмиссия акций, оптимизация распределения прибыли, оптимизация структуры капитала, оптимизация портфеля финансовых инвестиций, хеджирование, диверсификация и распределение рисков и другие известные механизмы.

Следует заметить, что в большинстве современных исследований для обеспечения финансовой безопасности организации не рассматриваются: налоговая составляющая как приоритетное направление; налоговые риски; оптимизация налоговой нагрузки как один из механизмов обеспечения финансовой безопасности. В ряде публикаций появились отдельные направления финансовой безопасности и обоснование категории «налоговая безопасность». В широком смысле налоговая безопасность трактуется как «обеспеченность бюджета налоговыми доходами и возможность устойчивого экономического развития при оптимальной налоговой нагрузке на экономику государства и налогоплательщика» [2, с. 126]. При всей самостоятельности этого направления, его нельзя исключать из системы управления финансовой безопасностью отдельно взятого хозяйствующего субъекта, являюще-

гося налогоплательщиком. Поэтому в нашей модели (см. рис.) в состав основных элементов финансовой политики организации включена налоговая политика, формирование и реализация которой может обеспечить правильное планирование налоговых платежей и налоговой нагрузки, оптимизацию налоговой нагрузки и снижение ее влияния на финансовые показатели и результаты деятельности, как в текущей, так и в стратегической перспекти-

ве, т.е. обеспечить налоговую безопасность в системе управления финансовой стратегией организации. В свою очередь, налоговая безопасность, выделенная в системе финансовой безопасности, имеет свою цель, задачи управления, объекты и методы. Этот вопрос требует отдельного глубокого изучения, как в теоретическом плане, так и в практике стратегического управления бизнесом.

Литература

1. Бланк, И. А. Управление финансовой безопасностью / И. А. Бланк // К.: Эльга. – Ника-Центр. – 2004. – 784 с.
2. Миронова, О. А., Шемякина, М. С. Основы и взаимосвязь категорий «экономическая безопасность» и «налоговая безопасность» / О. А. Миронова, М. С. Шемякина // Инновационное развитие экономики. – 2015. – № 4(28). – С. 125-131.
3. Суглобов, А. Е. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2014. – 271 с.
4. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев, И.И. Ординарцев и др.]; под ред. В.А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2014. – 295 с.

УДК 658

Экономическая безопасность коммерческих банков и её значение для национальной безопасности страны

В.В. Светлова, следователь по особо важным делам 2 отдела (по расследованию особо важных дел о преступлениях в кредитно-финансовой и бюджетной сферах) управления по расследованию организованной преступной деятельности Следственного департамента МВД России, г. Москва

В статье раскрываются актуальные вопросы экономической безопасности коммерческих банков, которая является фундаментом национальной безопасности, поскольку круговорот денежных средств, обеспечиваемый банковской системой, выполняет функцию развития и улучшения качества жизни общества. Комплексные меры, методы и средства направленные на защиту экономических интересов государства в целом и каждого экономического субъекта в частности, в том числе и коммерческих банков, определяют концепцию экономической безопасности любой страны. В свою очередь, концепция национальной экономической безопасности воздействует на безопасность других сфер жизнедеятельности общества.

Экономическая безопасность, коммерческий банк, национальная безопасность, финансовое обеспечение, банковские услуги, экономические интересы.

Economic security of commercial banks and its importance for the national country security system

V.V. Svetlova, the applicant the degree of candidate of economic Sciences at the Moscow University of the MIA of Russia named after V. J. Kikot an investigator for particularly important cases of the division 2 (investigation of especially important cases about crimes in credit-financial and budget spheres) of the Directorate for investigation of organized criminal activity Investigation Department of the MIA of Russia, Moscow

The article describes the topical issues of economic security of commercial banks, which is the Foundation of national security, because the circulation of funds, provide the banking system performs the function of development and improve the quality of life of society. Comprehensive measures, methods and means aimed at protecting the economic interests of the state as a whole and each economic subject in particular, including commercial banks, defining the concept of economic security of any country. In turn, the concept of national economic security affects the security of other areas of social life.

Economic security, a commercial Bank, national security, financial security, banking, economic interests.

Современные условия развития экономических отношений выдвигают особые требования для банковского сектора. Обострившаяся международная обстановка, применение различных санкций, в том числе и к российским банкам обуславливают потребность в формировании эффективной системы экономической безопасности банковского сектора. Но не только на деятельность банковского сектора влияют внешние мировые условия. Негативные тенденции присутствуют и в российской экономике на государственном уровне.

Продолжительная агрессивная кредитная политика (с 2008 по 2014 гг.) российских банков снизила финансовую устойчивость банковской системы и выявила низкую эффективность существующих методов экономической безопасности. Все это требует от

банковской сферы разработки и реализации новых методов обеспечения их экономической безопасности, позволяющих мгновенно реагировать на возникновение рисков, предотвращая или хотя бы минимизируя их негативное воздействие на банковскую деятельность. В связи с вышеобозначенным, поиск средств направленных на обеспечение стабильности деятельности коммерческих банков посредством повышения их экономической безопасности, является первостепенной задачей их топ менеджеров.

На современном этапе развития экономических отношений вопросы безопасности деятельности выступают приоритетным направлением в деятельности и развитии, как любой экономической системы, так и банковском секторе экономики. Аспекты

экономической безопасности экономических субъектов рассмотрены в работах российских ученых: М. А. Бендикова, Л. П. Гончаренко, А. В. Калины, А. С. Корезина, Т. Е. Кочергина, В. В. Криворотова, А. В. Крысина, О. И. Лаврушина, А. А. Одинцова, Е. А. Олейникова, А. Г. Светлакова, В. К. Сенчагова, А. Е. Суглобова, С. А. Хмелева, В. В. Шлыкова, В. И. Ярочкина и др. Экономические подходы обеспечения экономической безопасности коммерческих структур рассматриваются западными исследователями такими как: Д. Аакер, И. Ансофф, С. Брайович Братанович, Р. Брейли, Х. Грюнинг, Р. С. Каплан, С. Майерс, Р. Манн, Э. Нили, Д. П. Нортон, Н. Г. Оливе, М. Стоун, А. Дж. Стрикленд, А. А. Томпсон, А. Файоль, Д. Хан.

Следует отметить, что практически все труды отражают организационную, техническую и правовую сторону экономической безопасности коммерческих банков, не учитывая то, что устойчивость и тем более надежность банковской деятельности предопределяется уровнем возвратности кредитов, снижением банковских рисков, предотвращением легализации теневых доходов. Обозначенные проблемы экономической безопасности коммерческих банков необходимо решать комплексно, определив их неразделимую взаимосвязь.

В современных условиях массового отзыва лицензий у коммерческих банков Центральным Банком Российской Федерации, требует углубленного изучения теоретические аспекты их экономической безопасности для того чтобы сформировать инструменты и методы обеспечения экономической безопасности.

В новых условиях требований Центробанка, условиях санкций необходимо особое внимание уделять финансово-хозяйственной деятельности коммерческих банков напрямую зависящей от стратегии управления ими. Стратегия управления коммерческих

банков нацелена на решение задач повышенной сложности, определяемых конкурентной средой. Влияние внешних факторов на деятельность коммерческого банка, а также других экономических субъектов отражается в его финансовых результатах и инвестиционной привлекательности.

В этой связи необходимость формирования многоуровневой оценки эффективности деятельности коммерческой структуры является приоритетной для самих банков. Перегрузка методов оценки эффективности деятельности коммерческого банка, продиктована высокими темпами технического развития, повышением требований к управлению банка и его экономической безопасности. Основой для конкретного и скоординированного направления эффективности деятельности коммерческого банка является понимание вопросов: из чего складывается бизнес, и какие внутренние бизнес-процессы коммерческого банка влияют на эффективность его работы. Ю.В. Михеенко пишет, что деловая среда современного общества также предъявляет к системе контроля совершенно новые требования [1]. Такая действительность заставляет коммерческие структуры адаптироваться к выдвигаемым требованиям и находить пути решения поставленных перед ними задач.

Активная интеграция и глобализация мировой экономики обуславливает важность и значимость вопросов международного сотрудничества и развития внешнеэкономических связей экономик различных стран. Стремление занять свое место в мировом пространстве, обеспечив себе соответствующий эффект от сотрудничества с экономиками различных стран обозначило существенную зависимость экономик различных стран от изменений общей ситуации на мировом рынке. Данная зависимость определила необходимость укрепления экономической безопасности экономики, в рамках отдельно взятой страны, а также отдельных экономических

субъектов внутри страны, выходящих на мировой рынок.

Многообразная деятельность человеческого общества – это основа, на которой «выросли» различные виды

безопасности. В ФЗ «О безопасности» № 390-ФЗ от 28.12.2010 г. [2] дается характеристика отдельных видов безопасности, включенных в понятие национальной безопасности (таблица 1).

Таблица 1 – Виды безопасности

Виды 1	Основные характеристики 2	Условия обеспечения 3
Национальная безопасность страны (НБ)	Защищенность личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, соблюдение их жизненно важных интересов	Централизованное государственное управление
Экономическая безопасность (ЭБ)	Состояние экономики, обеспечение гарантированной защиты национальных интересов от возможных внешних и внутренних угроз и их воздействий	Расширенное воспроизводство. Высокий уровень жизни населения страны. Стабильность и устойчивое развитие финансовой системы
Информационная безопасность (ИБ)	Информационная защищенность, обеспечивающая сбалансировать интересы личности, общества и государства	Конституционные права и свободы граждан на получение информации и пользование ею. Эффективное информационное обеспечение. Инновационные информационные технологии. Обеспечение защиты информации и информационных ресурсов от несанкционированного доступа. Ответственность в вопросах сохранения государственной и коммерческой тайны
Социальная безопасность (СБ)	Устойчивый рост уровня жизни людей, снижение социальной напряженности, рост демографической ситуации	Разработка и эффективная реализация социальных программ на всех уровнях управления государством
Экологическая безопасность (ЭБ)	Защищенность личности, общества, государства, природной среды от внутренних и внешних угроз	Недопущение ущерба, причиняемых природе, отдельной личности и обществу в целом. Обеспечение экологического баланса на Земле

В таблицу включены четыре, наиболее значимых направления национальной безопасности – экономическая, информационная, социальная и экологическая, составляющие понятия национальной безопасности.

Система экономической безопасности формируется на основе информационной, социальной, экологической, производственной и других составляющих. Риск ориентированная система обеспечения экономической безопасности деятельности коммерческих банков в составе экономической безопасности предусматривает использование следующих видов экономической безопасности:

- финансовую безопасность;
- клиентскую безопасность;

- безопасность внутренних бизнес-процессов;
- безопасность персонала.

Актуальность вопросов обеспечения безопасности жизнедеятельности общества, подтверждается на всех этапах исторического развития. Их отличительной характеристикой является временной отрезок и степень детализации исследования вопросов экономической безопасности в частности и национальной безопасности в целом.

В двадцатом и двадцать первом столетиях отечественные и зарубежные ученые активно исследовали вопросы национальной безопасности страны и экономической безопасности экономических субъектов. Итогом предметной специализации вопросов экономической безопасности экономических субъектов стала, разработка концепций и положений, направленных на выявление влияний

внешних и внутренних факторов на экономическое развитие страны в целом, а в частности ее регионов и коммерческих структур, связанных с рисками в управлении.

Как мы отмечали ранее, система национальной безопасности зависима от экономики, информационных потоков, экологии и взаимодействии с внешними и внутренними факторами влияния. В. В. Ефимов провел сравнительный анализ ключевых критериев экономической безопасности в системе национальной безопасности [4, с. 17-18]. Им выделены ключевые критерии экономической и национальной безопасности, в число которых входят: цель и содержание деятельности; объекты и принципы обеспечения; правовая основа и государственная политика.

Осмысление понятия «экономическая безопасность» происходит не только с позиции микроуровня: удовлетворения потребностей; развития и достижения целей; защиты интересов общества, но и на макроуровне, рассматривающего внешнее взаимодействие и влияние на экономическую и национальную безопасность.

Своевременным является рассмотрение вопросов экономической безопасности применительно к

инновационному развитию экономики страны в целом и экономических субъектов в частности, к внутренней конкурентоспособности регионов России, к устойчивому функционированию коммерческих структур, к вопросам продовольственной политики, к финансовой и инвестиционной деятельности ведения бизнеса, а также к совершенствованию человеческого потенциала.

В. К. Сенчагов на макроуровне основным элементом экономической безопасности считает уровень финансовой безопасности страны. Он пишет «обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы (включая денежную, бюджетную, кредитную, налоговую и валютные системы), успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере» [3, с. 312.]. В. К. Сенчагов предлагает в декомпозиции понятия финансовая безопасность рассмотреть четыре основных сегмента (рисунок 1) [3, с. 313.].



Рисунок 1 – Декомпозиция понятия «финансовая безопасность»

Мы согласны с мнением автора и поддерживаем его позицию, считая, что основным направлением в обеспечении экономической безопасности является финансовая самодостаточность государства.

Однако есть ряд вопросов, которые на наш взгляд являются дискуссионными. Так, целесообразно ли объединять в одну систему бюджетную и налоговую политику, выделять в отдельную систему внебюджетные фонды. Бюджетная и налоговая политика реализуется государством как самостоятельные направления, а в состав статей доходной части бюджета входят специальные статьи средств, формиру-

ющих доходы для внебюджетных фондов, что обуславливает нецелесообразность их выделения в самостоятельную систему.

В рамках темы исследования необходимо акцентировать внимание на местном уровне (в соответствии с уровнями управления в государстве), либо уровне коммерческой структуры (основного субъекта микроэкономики). Обобщение данных взглядов дает возможность рассматривать декомпозицию понятия финансовой безопасности с точки зрения новой архитектуры. Предложим свое видение на архитектуру национальной и экономической безопасности коммерческих банков (рисунок 2).

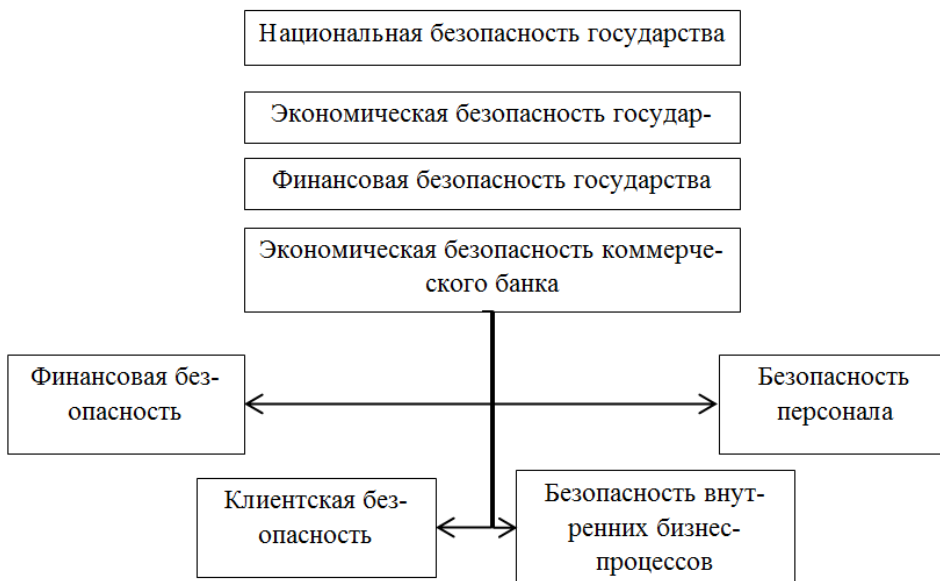


Рисунок 2 – Архитектура экономической безопасности коммерческих банков в системе национальной безопасности страны

Несомненно, главная цель системы экономической безопасности коммерческого банка – это обеспечение его устойчивого функционирования [5, с. 96]. Устойчивое функционирование возможно при взаимодействии: государства, общества и эффективной деятельности персонала коммерческого банка, направленного на обеспечение экономической безопасности.

Так как единого мнения ведущих отечественных и зарубежных ученых в

вопросах формирования концептуальной модели экономической безопасности не существует, попытаемся теоретически обосновать и выстроить собственную концептуальную модель экономической безопасности на примере коммерческих банков.

Содержание и структура модели экономической безопасности коммерческих банков представлена нами на рисунке 3.

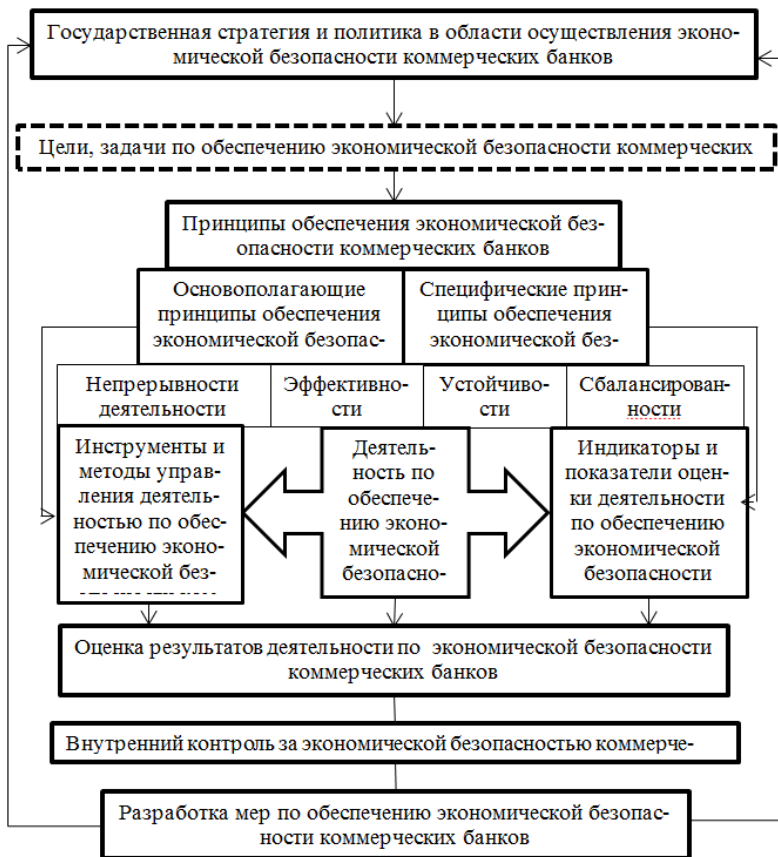


Рисунок 3 – Концептуальная модель экономической безопасности коммерческих банков

Основными элементами представленной концептуальной модели экономической безопасности коммерческих банков выделены:

- государственная стратегия и государственная политика;
- цели, задачи по обеспечению экономической безопасности коммерческих банков;
- принципы обеспечения экономической безопасности коммерческих банков;
- деятельность по обеспечению экономической безопасности коммерческих банков;
- индикаторы экономической безопасности коммерческих банков. Все элементы имеют между собой причинно-следственные связи, которые изучаются в риск ориентированной системе

экономической безопасности коммерческих банков.

В заключение статьи необходимо отметить, что независимо от вида безопасности каждый вид имеет фундамент материального и финансового обеспечения, без которых они не могут быть реализованы в достаточной степени. Все это обуславливает универсальный характер экономической безопасности и необходимости ее законодательного урегулирования как важнейшего национального приоритета. Политика правительства РФ в данной отрасли отвечает направлению формирования национальной банковской системы в части либерализации рынка банковских услуг и расширению международных экономических связей. Тем самым подтверждается актуальность и необходимость исследования данного

вопроса, как на уровне коммерческих структур, так и на национальном уровне в целом.

Литература

1. Михеенко, Ю. В. Сбалансированная система показателей как инструмент повышения эффективности предпринимательской деятельности. дис. канд. эк. Наук // М.: 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.dissercat.com/>.
2. Федеральный закон «О безопасности» № 390-ФЗ от 28.12.2010 г.
3. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело. – 2005. – 896 с.
4. Ефимов, В. В. Совершенствование механизмов обеспечения экономической безопасности государства и бизнеса / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук // СПб. – 2014. – 191 с.
5. Светлова, В. В. От решения задач экономической безопасности коммерческого банка к его устойчивому развитию / Шихобаловские чтения: Опыт, проблемы и перспективы развития потребительского рынка: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. 29-30 сентября 2015 г. : в 2-х ч. Ч. 2 / отв.ред. Е. Н. Шереметьева // Самара: Самар. ин-т (фил.) РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2015. – 263 с.

УДК 352

Оценка состояния и уровня развития территориального общественного самоуправления в республике Бурятия

О.С. Тулохонов, канд. экон. наук, и.о. доцента кафедры экономической теории и региональной экономики,
ФГБОУ ВПО «Бурятский государственный университет»,
(ФГБОУ ВПО «БГУ»), г. Улан-Удэ

Цель статьи раскрыть особенности количественного и половозрастного состава, а также оценить эффективность и уровень развития территориального общественного самоуправления в муниципальных районах Республики Бурятия. В результате оценки наблюдается диспропорция между территориями республики, по уровню их развития, которые непосредственно зависят от мер поддержки органами государственной власти и местного самоуправления.

Территориальное общественное самоуправление, количественная и половозрастная структура членов ТОС, оценка эффективности, рейтинг.

Assessment of the state and the level of development territorial self-government of Buryatia

O.S. Tulokhonov, PhD in Economics, Docent of the Department of economics and regional economics of the Buryat State University (BSU) Ulan-Ude

The purpose of the article reveal the particular quantitative and sex and age composition, as well as to assess the effectiveness and level of territorial self-government in municipal districts of the Republic of Buryatia. The evaluation observed disparity between the territories of the republic, according to their level of development, which directly depends on measures to support public authorities and local governments.

Territorial self-government, and quantitative gender and age structure of members of the TOC, performance evaluation rating.

Территориальное общественное самоуправление является одной из форм инициативного участия населения в реализации местного самоуправления. Это первичный, наиболее простой, близкий и понятный для населения механизм решения вопросов местного значения, затрагивающих и индивидуальные, и коллективные интересы граждан.

Развитая система территориального общественного самоуправления свидетельствует о наличии гражданского общества, высокой самоорганизации населения, его способности самостоятельно разрешать повседневные местные проблемы.

Мы предлагаем рассмотреть основные элементы данной системы. Численность членов территориальных общественных самоуправлений Республики Бурятия на 1 января 2013 года составляла 93 217 человек. Доля членов ТОС от общего кол-ва жителей имеющих право вступить в территориальное общественное самоуправление составляла 12,3%, то есть в

процесс управления территорией включились 12,3% жителей республики старше 16 лет.

В разрезе муниципальных районов, лидерами по численности членов территориальных общественных самоуправлений, являются Еравнинский, Закаменский, Курумканский, Северо-Байкальский и Хоринский районы. Именно в этих районах, органы местного самоуправления уделяют внимание развитию гражданских инициатив. Проводятся консультационные мероприятия, разработаны и действуют меры стимулирующего воздействия, реализуется информационная политика и т.п. Вследствие этого, практически во всех поселениях вышеназванных районов, зарегистрированы и активно функционируют органы территориального общественного самоуправления, а также участвуют и побеждают в республиканских и муниципальных конкурсах.

Минимальная доля членов территориальных общественных самоуправле-

ний от общего количества жителей, наблюдается в Бичурском, Заиграевском, Муйском, Окинском, Селенгинском районах. Однако это не говорит, о том, что в этих муниципальных районах, зарегистрировано минимальное количество территориальных общественных самоуправлений. Здесь наблюдается нехватка информации об их составе и деятельности, что препятствует развитию гражданских инициатив в вышеназванных муниципальных образованиях.

Половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений муниципальных районов Республики Бурятия уточнена в таблице 2. Общая доля женщин, во всех территориальных общественных самоуправлениях муниципальных районов Республики Бу-

рятия, превышает долю мужчин. В общей структуре членов территориальных общественных самоуправлений, значительно преобладает доля экономики активного населения (от 62% до 80%). Доля пенсионеров варьируется от 14% в Муйском районе, до 42% в Тарбагатайском районе. Низкую активность проявляют молодые люди от 16 до 18 лет. Их доля варьируется от 2,3% в Хоринском районе, до 11,9% в Тарбагатайском районе.

В общем, половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений муниципальных районов Республики Бурятия, не сильно отличается от половозрастной структуры общества в целом.

Таблица 1 – Численность постоянного населения и членов территориальных общественных самоуправлений Республики Бурятия по муниципальным районам и городским округам по состоянию на 1 января 2013 года (человек)

№	Муниципальные образования	Всего	в том числе 0-15 лет	Численность населения имеющие право вступить в ТОС	Численность членов ТОС	Доля членов ТОС от общего кол-ва жителей (%)
1.	Всего по республике	971810	216349	755461	93217	12,3
2.	в том числе:					
3.	ГО «Город Улан-Удэ»	416079	82433	333646	32342	9,7
4.	ГО «Город Северобайкальск»	24449	5182	19267	648	3,4
5.	МО «Баргузинский район»	23026	5678	17348	1692	9,8
6.	МО «Баунтовский эвенкийский район»	9161	2165	6996	864	12,3
7.	МО « Бичурский район»	24390	5368	19022	529	2,8
8.	МО «Джидинский район»	26575	7306	19269	2259	11,7
9.	МО «Еравнинский район»	18097	4856	13241	5372	40,6
10.	МО «Заиграевский район»	49403	11161	38242	1147	3,0
11.	МО «Закаменский район»	27708	7926	19782	7789	39,4
12.	МО «Иволгинский район»	40715	10061	30654	3320	10,8
13.	МО «Кабанский район»	58901	12601	46300	4961	10,7
14.	МО «Кижингинский район»	15902	4573	11329	2272	20,1
15.	МО «Курумканский район»	14570	3833	10737	3663	34,1
16.	МО «Кяхтинский район»	38855	9296	29559	5918	20,0
17.	МО «Муйский район»	11869	2581	9288	906	9,8
18.	МО «Мухоршибирский район»	24395	5789	18606	2825	15,2
19.	МО «Окинский район»	5413	1594	3819	45	1,2
20.	МО «Прибайкальский район»	26935	6389	20546	3318	16,1
21.	МО «Северо-Байкальский район»	13454	2809	10645	3995	37,5
22.	МО «Селенгинский район»	44639	10534	34105	1425	4,2
23.	МО «Тарбагатайский район»	17069	3548	13521	1969	14,6
24.	МО «Тункинский район»	22084	5953	16131	3049	18,9
25.	МО «Хоринский район»	18121	4713	13408	5649	42,1

Источник: Источник: Бурятия. Население на 1 января 2011-2014 годов; социальные паспорта ТОСов

В целях поиска и привлечения молодых и инициативных людей, органам территориального общественного самоуправления и местного самоуправления необходимо систематизировать взаимоотношения с образовательными учреждениями. Здесь можно, не только использовать учащихся и профессорско-преподавательский состав, в качестве экспертов, партнеров, организаторов, то есть актива инициативной группы, но и сформированные и реализуемые модели работы

с молодежью. Это взаимовыгодное направление взаимоотношений. Для учебных заведений появятся дополнительные сферы, где студенты и профессорско-преподавательский состав могут, применяя теоретические аспекты, развивать практические навыки и компетенции, а также возможности воздействовать как на деятельность органов местного самоуправления, так и на формирование гражданского общества.

Таблица 2 – Половозрастная структура членов территориальных общественных самоуправлений муниципальных районов Республики Бурятия, %

№	Муниципальные образования	Доля женщин (%)	Доля мужчин (%)	Доля ЭАН (%)	Доля пенсионеров (%)	Доля молодежи (%)
1.	ГО «город Улан-Удэ»	52,6	47,2	70,6	25,6	3,8
2.	МО «Баргузинский район»	54,8	45,2	69,1	20,1	10,8
3.	МО «Баунтовский эвенкийский район»	50,8	49,2	67,0	28,4	4,6
4.	МО «Бичурский район»	51,6	48,4	62,6	33,8	3,6
5.	МО «Джидинский район»	51,6	48,4	76,4	18,5	5,1
6.	МО «Еравнинский район»	50,7	49,3	74,7	20,9	4,4
7.	МО «Заиграевский район»	52,1	47,9	70,7	24,1	5,2
8.	МО «Закаменский район»	50,4	49,6	70,2	25,2	4,6
9.	МО «Иволгинский район»	51,4	48,6	75,4	17,1	7,5
10.	МО «Кабанский район»	55,6	44,4	65,9	30,4	3,8
11.	МО «Кижингинский район»	52,3	47,7	72,6	23,0	4,4
12.	МО «Курумканский район»	56,0	44,0	64,8	32,8	2,5
13.	МО «Кяхтинский район»	52,6	47,4	68,3	27,6	4,1
14.	МО «Муйский район»	52,1	47,9	80,4	14,0	5,6
15.	МО «Мухоршибирский район»	51,5	48,5	72,6	23,7	3,7
16.	МО «Окинский район»	57,8	42,2	71,1	20,0	8,9
17.	МО «Прибайкальский район»	53,1	46,9	72,1	24,5	3,3
18.	МО «Северо-Байкальский район»	52,7	47,3	69,0	26,5	4,5
19.	МО «Селенгинский район»	52,9	47,1	63,2	32,9	3,9
20.	МО «Тарбагатайский район»	53,7	46,3	46,3	41,8	11,9
21.	МО «Тункинский район»	53,7	46,3	65,2	29,8	5,0
22.	МО «Хоринский район»	51,2	48,8	74,8	22,9	2,3

Источник: социальные паспорта территориальных общественных самоуправлений

В Республике Бурятия, органы государственной власти и местного самоуправления, а также органы территориального общественного самоуправления, активно работают с Бурятской государственной сельскохозяйственной академией имени В.Р. Филиппова. Учитывая отраслевую

специфику и схожесть в основных направлениях деятельности, мы предлагаем использовать в полном объеме, все существующие и функционирующие научно-образовательные ресурсы Республики Бурятия.

Для успешного развития террито-

риальных общественных самоуправлений в сельских и городских поселениях Республики Бурятия, необходимо наряду с поддержкой инициативы, самостоятельности и ответственности граждан, также стимулировать муниципальное регулирование и органы местного самоуправления в сфере поддержки самоорганизации граждан на определенной территории.

Одними элементами данного стимулирования, на наш взгляд, является оценка эффективности территориального общественного самоуправления в городских и сельских поселениях Республики Бурятия, а также рейтинг развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия.

Экономическая эффективность территориального общественного самоуправления определяется как соотношение полезного результата деятельности общественных самоуправлений и бюджетных затрат направленных на развитие гражданских инициатив.

Полезный результат в данном случае выражается как общий объем построенных и отремонтированных различных объектов в стоимостном выражении.

Официальные представители органов государственной власти Республики Бурятия, в средствах массовой информации говорят о значительных результатах. «Всего ТОСами построено и отремонтировано более 500 больших и малых объектов на сумму 472 млн. рублей».

Бюджетные средства на развитие территориальных общественных самоуправлений распределяются через республиканские и муниципальные конкурсы, победители которых получают различные гранты на конкретные проекты. С 2010 года, ежегодно проводятся различные конкурсы. Фонд республиканского конкурса до 2012 года составлял 15 млн. руб., с 2013-2104 гг. составляет 30 млн. рублей. Фонды муниципальных конкурсов варьируются от 150 тыс. рублей до 3 млн. рублей. Общая сумма бюджетных средств составляет 125 млн. рублей.

Таким образом, мы можем опре-

делить экономическую эффективность территориального общественного самоуправления в городских и сельских поселениях Республики Бурятия. Соотношение полезного результата деятельности общественных самоуправлений и бюджетных затрат равняется 3,8. То есть из всех видов деятельности ТОС, которые поддаются материальной оценке, на каждый 1 бюджетный рубль, вложенный в социальный капитал в форме стимулирования развития территориальных общественных самоуправлений в Республике Бурятия, реальная отдача составляет чуть менее 4 рублей. По этому показателю мы уступаем передовым регионам России.

Дополнительно уровень развития территориального общественного самоуправления в муниципальных районах Республики Бурятия можно оценивать с помощью рейтинга. Данный рейтинг формируется на основе расчета и сравнения уровня развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия, основанный на сборе, описаний и оценки количественных показателей, которые рассмотрим ниже.

Для составления данного рейтинга используется один абсолютный и 3 относительных показателя, которые позволяют ранжировать муниципальные районы республики по уровню развития территориальных общественных самоуправлений. Перечень показателей показан в таблице 1.

Система показателей развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия позволяет охарактеризовать эффективность и результативность применения органами государственной власти и местного самоуправления мер регулирования, а также выполняет функции «обратной связи» между субъектами управления и гражданским обществом.

Рейтинги строятся путем ранжирования муниципальных районов Республики Бурятия в порядке убывания по значениям интегральных индексов, которые рассчитываются следующим образом:

1. X_1 – относительный показатель, учитывающий общую сумму денежной премии территориальных общественных самоуправлений муниципального района – победителей и призеров республиканского конкурса «Лучшее ТОС». Здесь, в качестве

основного метода перевода абсолютного показателя в относительный, используется формула, заимствованная из квалиметрии, где разработано несколько подходов к количественному оцениванию качества.

Таблица 3 – Перечень показателей рейтинга развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия

	Наименование показателя, единица измерения	Орган власти, ответственный за расчет показателя	Порядок и сроки предоставления отчетности в ответственный орган
1.	Общая сумма денежной премии территориальных общественных самоуправлений муниципального района – победителей и призеров республиканского конкурса «Лучшее ТОС», Q_i (руб.)	Администрация Главы и Правительства Республики Бурятия	В соответствии с постановлением Правительства Республики Бурятия от 19.08.2010 № 351 «О республиканском конкурсе «Лучшее ТОС», учитывая решение конкурсной комиссии по проведению республиканского конкурса «Лучшее ТОС»
2.	Доля поселений муниципального района, из общего числа, имеющих победителей и призеров республиканского конкурса «Лучшее ТОС», %	Администрация Главы и Правительства Республики Бурятия	В соответствии с постановлением Правительства Республики Бурятия от 19.08.2010 № 351 «О республиканском конкурсе «Лучшее ТОС», учитывая решение конкурсной комиссии по проведению республиканского конкурса «Лучшее ТОС»
3.	Доля поселений муниципального района из общего числа, в которых зарегистрированы и активно функционируют территориальные общественные самоуправления, %	Администрация муниципального образования	В соответствии с реестрами уставов муниципальных образований
4.	Доля членов территориальных общественных самоуправлений муниципального района, из общего числа жителей имеющих право вступить в ТОС, %	Администрация муниципального образования	В соответствии с социальными паспортами ТОС

Источник: таблица разработана автором

Для сопоставления различных свойств, измеряемых в разных по размаху и размерности шкалах, используется отно-

сительный безразмерный показатель X_{1i} , отражающий степень приближения абсолютного показателя Q_i , к максимальному

Q_i^{max} , и минимальному Q_i^{min} показателям. Относительный показатель описывается зависимостью $X1_i=f(Q_i, Q_i^{max}, Q_i^{min})$, которая в случае применения упрощенного метода квалиметрии может быть представлена нормирующей функцией:

$$X1_i = \frac{Q_i - Q_i^{min}}{Q_i^{max} - Q_i^{min}}$$

Данный показатель характеризует успешную и насыщенную деятельность территориальных общественных самоуправлений в сельских и городских поселениях муниципального района.

2. X2 – доля поселений муниципального района, из общего числа, имеющих победителей и призеров республиканского конкурса «Лучшее ТОС», %.

Данный показатель характеризует результативность не только органов территориальных общественных самоуправлений сельских и городских поселений муниципальных районов республики, но эффективность муниципального регулирования развития самоорганизации жителей.

3. X3 – доля поселений муниципального района из общего числа, в которых зарегистрированы и активно функционируют территориальные общественные самоуправления, %.

Данный показатель характеризует степень распространенности развития территориальных общественных самоуправлений, по сельским и городским поселениям муниципального района.

4. X4 – доля членов территориаль-

ных общественных самоуправлений муниципального района, из общего числа жителей имеющих право вступить в ТОС, %.

Данный показатель характеризует уровень осведомленности и активности жителей сельских и городских поселений муниципального района.

Сводный индекс развития территориальных общественных самоуправлений в муниципальных образованиях Республики Бурятия рассчитывается как сумма всех характеристик:

$$X = X1 + X2 + X3 + X4;$$

По сводному индексу проводится ранжирование, муниципальному району Республики Бурятия с наилучшим значением индекса присваивается первое место, а муниципальному району с наихудшим значением присваивается последнее место. Результаты подсчетов показывают наличие большого разрыва между муниципальными районами-лидерами по развитию территориального общественного самоуправления и аутсайдерами (муниципальные районы - где слабо развито общественное самоуправление). Там, где органы местного самоуправления поддерживают и развивают институты гражданского общества, наблюдается активная деятельность населения в решении вопросов местного значения. И наоборот, где слабо регулируют (поддерживают), отсутствует инициатива, самоорганизация местных жителей (см. табл. 4).

Таблица 4 – Рейтинг муниципальных образований Республики Бурятия по степени развития территориальных общественных самоуправлений (2014 г.)

	Муниципальные образования	X	X1	X2	X3	X4	Уровень развития
1.	МО «Хоринский район»	3,2	0,8	1	0,4	1	районы - лидеры
2.	МО «Закаменский район»	3,1	1,0	1	0,3	0,7	
3.	МО «Северо-Байкальский район»	2,7	0,5	1	0,3	0,8	районы с хорошим уровнем развития
4.	МО «Тункинский район»	2,7	0,6	1	0,1	0,8	
5.	МО «Кяхтинский район»	2,6	0,6	1	0,2	0,7	
6.	МО «Джидинский район»	2,2	0,6	0,7	0,1	0,6	районы со средним уровнем развития
7.	МО «Бичурский район»	2,1	0,5	0,8	0,0	0,8	

8.	МО «Селенгинский район»	2,1	0,7	0,7	0,0	0,7	
9.	МО «Кижингинский район»	2,1	0,4	0,8	0,2	0,5	
10.	МО «Курумканский район»	2,1	0,3	0,8	0,3	0,6	
11.	МО «Баргузинский район»	2,0	0,4	0,9	0,1	0,5	
12.	МО «Кабанский район»	1,9	0,5	0,7	0,1	0,5	
13.	МО «Еравнинский район»	1,8	0,1	0,7	0,4	0,5	
14.	МО «Иволгинский район»	1,6	0,1	0,8	0,1	0,5	
15.	МО «Заиграевский район»	1,4	0,2	0,6	0,0	0,5	
16.	МО «Муйский район»	1,4	0	1	0,1	0,3	
17.	МО «Прибайкальский район»	1,4	0,2	0,6	0,1	0,4	
18.	МО «Мухоршибирский район»	1,4	0,2	0,6	0,1	0,3	
19.	МО «Окинский район»	1,0	0,0	0,5	0,0	0,5	районы - аутсайдеры
20.	МО «Тарбагатайский район»	0,9	0,1	0,5	0,1	0,2	
21.	МО «Баунтовский эвенкийский район»	0,9	0,0	0,5	0,1	0,2	

Источник: таблица разработана и подсчитана автором

Полученные результаты рейтинга позволяют проводить своевременные консультации и готовить рекомендации по активизации органами местного само-

управления своих усилий, в целях развития территориальных общественных самоуправлений на их территориях.

Литература

1. Тулохонов, О. С., Базаров, А. Ц. Развитие территориального общественного самоуправления в Республике Бурятия: состояние и основные этапы / О. С. Тулохонов, А. Ц. Базаров // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 14. № 1. – С. 110-113.
2. Тулохонов, О. С. Экспертный метод оценки деятельности территориального общественного самоуправления / О. С. Тулохонов // Вестник Бурятского государственного университета. – 2013. – №2. – С. 111-114.

УДК 339.7

Значение всемирного банка в управлении международными финансами

Н.В. Федин, студент магистратуры,

И.П. Салманова, к.э.н.,

Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области

«Технологический университет», г. Королев, Московская область

В статье рассматривается роль Всемирного банка в международных финансах. Показана структура и основные направления деятельности Всемирного банка. Раскрыта стратегия банка на ближайшие годы. Показано участие Всемирного банка в мировой экономике. Отражено влияние деятельности банка на экономику развивающихся стран, взаимодействующих с Всемирным банком.

Всемирный банк, МБРР, МАР, кредиты, займы, ВВП, экономика, финансы, развивающиеся страны, стратегия деятельности, бедность.

Role of the world bank in the international finance

N.V. Fedin, student of magistracy,

I.P. Salmanova, Ph.D.,

State Educational Institution of Higher Education

Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

In article, the role of the World Bank in the international finance is considered. The structure and the main sphere of an orientation in activities of the World Bank is shown. The main strategy in work of bank for some next years are opened. Participation of the World Bank in world economy is shown. The attention to criticism of Bank and as activities of bank is paid is reflected in economies of the different countries interacting with the World Bank.

The World Bank, IBRD, IDA, credits, loans, GDP, economics, finance, developing countries, activities strategy, poverty.

В периоды экономической нестабильности, особенно в периоды кризисов, в мире существенно усиливается потребность в глобальном управлении при посредстве международных финансовых институтов, которые выступают не только как экономические, но и как политические акторы на международной арене: формально МВФ и Всемирный банк действуют как чисто финансовые и экономические агенты, но при этом в разрабатываемых ими программах, как правило, имеется скрытая политическая составляющая [1, с.16]. Группа Всемирного банка является наиболее важным международным финансовым учреждением, принимающим участие в усилиях по борьбе с бедностью. Всемирный банк был создан по итогам Бреттон-Вудской конференции, прошедшей в Соединенных Штатах Америки в 1944 году, и в процессе своего развития Всемирный банк претерпел разного рода структурные изменения, именно поэтому

под термином Всемирный банк понимались различные организации [9].

Группа Всемирного банка является одной из наиболее влиятельных и крупных международных институтов в мире. Основным видом деятельности Всемирного банка является предоставление развивающимся странам технической и финансовой помощи.

Для привлечения капитала Всемирный банк является своеобразным катализатором, а также выступает в роли мощного источника экспертной поддержки и консультационной помощи. Кроме того, он в существенной мере способствует развитию частной инициативы, способствует реформированию систем борьбы с коррупцией и государственного управления в большинстве развивающихся стран.

Из этого исходит, что Всемирный банк своей прошлой и активной деятельностью сейчас влияет на такие области как: торговля, здравоохранение, финансы,

образование и финансирует мероприятия, связанные с последствиями изменения климата.

Всемирный банк, в отличие от коммерческих финансово-кредитных организаций, не стремится к получению прибыли.

Группа Всемирного банка предоставляет финансовую помощь не только развитым, но в большей степени и развивающимся странам. В деятельность Банка, кроме предоставления гарантий и кредитов, включается: аналитическая работа и предоставление консультационных услуг различным странам по самым разнообразным вопросам. Такой обширный круг обязанностей прямо влияет на расширение организационно-технических возможностей в мировом масштабе.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР), входящий в состав Всемирного банка, пользуется весьма высоким кредитным рейтингом, который позволяет ему привлекать денежные средства под низкий процент. Ввиду этого предоставляется возможность одобрить кредиты клиентам из развивающихся стран под низкие проценты [1, С.155].

Уставный капитал МБРР формируется путем покупки акций странами-членами (организационной структурой Банка является акционерное общество). Если у Банка отсутствуют средства для погашения своих кредитных обязательств, то может быть востребован гарантийный капитал. Однако подобных случаев использования гарантийного капитала пока не возникало [2, С.418].

Большую часть ресурсов (до 94-96%) МБРР привлекает путем публикации облигаций на мировом финансово-фондовом рынке.

Количество голосов в совете МБРР определяется долей страны в уставном капитале, которая периодически пересматривается. Так, наибольшее число голосов (около 16%) принадлежит США, которое дает им право накладывать вето при принятии важных и значимых решений (проходной процент таких решений – 85% голосов). На следующем, втором, по-

сле США месте по количеству голосов – Япония (8%), после Германия (около 4-5%), затем Великобритания и Франция (до 4,5%).

МБРР привлекает средства из мирового финансово-фондового рынка и предоставляет кредиты государствам, у которых ограничен доступ к этому рынку, выполняя роль посредника. Банк проводит политику кредитования в соответствии со своей стратегической линией, которая неоднократно претерпевала существенные изменения с учетом постоянно меняющейся обстановки и накопленного опыта.

Ссуды, которые предоставляются МБРР развивающимся странам, финансируются за счёт продажи на мировых финансовых рынках облигаций с наивысшим рейтингом надёжности «AAA», в значимой мере.

Получая несущественную прибыль от услуг по кредитованию, Международный банк реконструкции и развития зарабатывает гораздо более существенный доход от размещения собственного капитала, который состоит из резервов, накопленных на протяжении большого количества лет, а также средств, которые МБРР приобретает в виде взносов от 184 стран-членов Всемирного банка. Полученную прибыль Международный банк реконструкции и развития тратит для покрытия операционных расходов, в некоторой части перечисляя её Международной ассоциации развития (МАР). Также, какая-то часть заработанной прибыли используется для покрытия задолженностей некоторых стран [3, С.156].

МАР выступает в качестве крупнейшего в мире источника финансирования беднейших стран во всем мире, используя для этого беспроцентные займы и гранты. Ресурсы Ассоциации восполняются каждые 3 года с помощью 40 стран-доноров.

На кредиты МАР могут быть презентованы страны, в которых доход на душу населения менее 1 165 долл. Общий объем предоставленных кредитов и грантов на сегодняшний день составляет 222 млрд долларов, или, в среднем, около 14

млрд в год. В настоящий момент денежные средства даны под заем 79 государствам, из которых 39 находятся в Африке.

Выполняя общие стратегические задачи, МБРР и МАР действуют на основе разделения функций. Это позволяет Всемирному Банку привлекать в свою сферу большое количество стран с различным уровнем экономического развития. Дополняя друг друга, МАР и МБРР способны оказывать влияние на экономико-социальные процессы в странах-заемщиках.

Всемирный банк, в основном работая через Международный банк реконструкции и развития и Международную ассоциацию развития, предоставляет кредиты двух основных видов: кредиты на цели развития и инвестиционные кредиты [2, С.422-423].

Кредиты на цели развития (старое их название: кредиты для структурных преобразований) предоставляются с помощью выделения финансовых ресурсов, в целях поддержки реформ политического и институционального характеров.

Инвестиционные кредиты предоставляются для целей финансирования сектора производства товаров и услуг в самых различных сферах, в ряде проектов по социально-экономическому развитию [3].

В наиболее обобщенном виде, миссию Группы Всемирного банка можно выразить следующим образом: «Наша мечта – мир без бедности...» [6]. При этом, главные цели, зависят от профиля конкретной организации, входящей в состав Всемирного банка.

В качестве важнейших задач, принятых Всемирным банком стратегии сокращения бедности в 2013 году, являются: инвестирование, целью которого является снижения уровня бедности населения и создание благоприятного инвестиционного климата в разных странах [5].

Всемирный банк каждые три года разрабатывает один из своих важнейших внутренних документов, который называется «Стратегия деятельности Группы

Всемирного банка». Этот документ лежит в основе сотрудничества со страной, взаимодействующей с Банком. Документ помогает связать между собой программы Всемирного банка, как по предоставлению займов, так и по аналитическим услугам и консультациям, с конкретными целями развития для каждого из страны-заемщика.

Документ, принятый в 2013 году, устанавливает следующие направления:

- оказание разного рода помощи Иордании и Ливану (в связи с непростой политической и экономической обстановкой в странах Ближнего Востока);

- покончить с крайней бедностью к 2030 году;

- ускорить обеспечение благосостояния для всех, способствуя повышению реальных доходов беднейших 40% населения планеты;

- наладить партнерство с частным сектором;

- уделять большее внимание нестабильным и затронутым конфликтами государствам;

- более амбициозные задачи в сферах, которые имеют глобальное значение, включая инвестиции в женщин и девочек, а также борьбу с изменением климата;

- в течение ближайших десяти лет (с момента принятия документа) в мире необходимо будет создать 600 миллионов новых рабочих мест [5].

Помимо всего прочего, Группа Всемирного банка осуществляет также и финансовую поддержку стран в форме грантов, целью которых является содействие разработке проектов, посредством стимулирования инноваций, сотрудничества между организациями и участия местных заинтересованных сторон в продуктивной работе над проектами.

Сейчас гранты МАР, которые финансировались либо напрямую, либо же ими распоряжались в рамках партнерских отношений, использовались для следующих целей:

- для увеличения эффективности

служб по услугам предоставления канализации и водоснабжения;

- для облегчения долгового бремени для стран с высоким уровнем по задолженности;

- в рамках поддержки мировых программ по сокращению выбросов парниковых газов в атмосферу;

- в целях стимулирования развития институтов гражданского общества;

- в рамках поддержки программ по иммунизации и вакцинации для снижения уровня заболеваемости инфекционными болезнями;

- в целях борьбы со СПИДом.

Также, Всемирный банк публикует доклады обзора мировых экономических процессов. В одном из последних таких докладов, опубликованном в апреле 2015 года, уделено немалое внимание экономике Российской Федерации, где говорится о том, что в ближайшие 2 года в России не будет никакого экономического роста. Объясняется это уменьшением частных проектов и инвестиций, что в итоге привело к существенному спаду ВВП.

Согласно документу, в 2015 году ВВП России может снизиться на 2,9 – 4,6 процентов, а в 2016 году может еще упасть на 1 процент [10]. Данный прогноз является очень существенным для экономики России, т.к. если он продолжит сбываться, то в стране будет наблюдаться более значимая и глубокая рецессия, которую будут чувствовать на себе всё больше все слои населения, в том числе, начиная от крупных организаций, и заканчивая обычными людьми.

Однако, прогноз Всемирного банка сильно рознится с прогнозом, опубликованным Министерством экономики России, согласно ему ожидается, что ВВП, в 2016 году, вырастет на 2,3 процента. Разница в прогнозах обусловлена тем, что у российских властей иной подход и более оптимистичные видения развития, как национальной экономики, так и воздействия мировой экономики на экономику страны в целом.

Несмотря на всю миротворческую направленность и спасительную помощь бедным и развивающимся странам, деятельность банка подвергалась критике ученых на протяжении довольно продолжительного периода времени. Среди наиболее известных критиков Всемирного банка можно назвать бывшего главного экономиста Всемирного банка Джозефа Стиглица.

Так, к примеру, Дж. Стиглиц, назвал ошибочной политику Банка по отношению к развивающимся странам, разработанную Всемирным банком, МВФ, а также экономистами в правительстве США. Как считал экономист, если бы США следовали этой самой политике, то значительного роста в экономике никоим образом не было бы. Джозефом также было отмечено, что Россия, последовав рекомендациям банка, испытала снижение фактических доходов у населения, в то время, как Китай не стал следовать советам Всемирного банка, а потому и переживает стремительный экономический подъем.

Кроме того, Стиглиц очень резко и, одновременно, негативно отзывался об политике Всемирного банка в отношении к России, раскритиковав шоковую терапию переходного периода [8].

Программы Всемирного банка, в большинстве своем, не обеспечивали должного и стабильного развития экономики, о чем свидетельствует анализ развития мировой экономики. В связи с этим, постепенно, стало усиливаться и давление на Группу Всемирного банка со стороны неправительственных организаций, как на национальном, так и на международном уровнях. Эти группы давления стали добиваться альтернативы: более демократичного и открытого рассмотрения решений, что противоречило традиционной политике Всемирного банка.

Призванием Всемирного банка является борьба с бедностью, однако, бедными странами были получены лишь 1% кредитов за несколько последних лет, ко-

торые больше, чем остальные, нуждались в помощи подобного рода. Уровень бедности на планете за прошедшие десятилетия заметно уменьшился, однако этот процесс объективный и к нему нельзя приписать лишь деятельность Всемирного банка. Помимо того, часто успехов в экономике добивались именно те страны, которым Всемирный банк и вовсе не оказывал финансовой помощи. Ровно как и наоборот, довольно часто страны-получатели основных пакетов помощи, абсолютно не добились успехов в борьбе с бедностью, а напротив, только ухудшали ситуацию с экономикой в своей стране [11].

Под давлением критики комиссия Конгресса США провела анализ эффективности деятельности международных финансовых организаций и пришла к выводу, что 60% проектов Всемирного банка завершились неудачно [4].

Исследовательским центром Heritage Foundation был проведен анализ влияния кредитной поддержки Всемирного Банка бедным странам. Судя по нему, за этап с 1980 по 2003 гг. гранты и кредиты от банка получили только 105 «бедных» стран.

Результатом этого послужило следующее, в 39-ти странах ВВП снизился, в 17-ти – рост ВВП был минимальным (от 0 до 1%), и лишь в 33-х – умеренным (1-4%). Только 12 стран-получателей помощи от банка смогли в существенной мере увеличить темпы развития в своей экономике. Но ещё более печальнее ситуация оказалась в Африке, где средства от Всемирного Банка получили в общей сумме 48 стран, из которых лишь 3 смогли показать экономический рост, а в 23-х был отмечен резкий спад в экономике.

Интересным фактом является, то, что помимо известности среди государств и финансовых организаций в целом, банк пользуется популярностью и среди обычных людей. По данным поисковой систе-

мы «Яндекс», запрос «Всемирный банк» ищут пользователи глобальной сети Интернет 6 658 раз за месяц [5] (рис. 1).

- «Группа всемирного банка» – 532 поисковых запросов за месяц;
- «Сайт всемирного банка» – 466 поисковых запросов за месяц;
- «Всемирный банк официальный сайт» – 360 поисковых запросов за месяц;
- «Всемирный банк развития» – 350 поисковых запросов за месяц;
- «Данные всемирного банка» – 237 поисковых запросов за месяц;
- «Рейтинг всемирного банка» – 232 поисковых запросов за месяц, и т.д.

Данное наблюдение показывает существующую популярность Всемирного банка среди обычных граждан России. Из общего числа запросов можно сделать вывод, что, скорее всего, банком интересуются лица, связанные с экономикой, финансами, учебой или работой.

При этом Банк остается одним из крупнейших источников финансовой помощи для целей развития. Всемирный Банк обеспечивает финансирование усилий, используемых правительствами развивающихся стран для социально-экономического развития, содействуя строительству медицинских и образовательных учреждений, снабжению населения водой и электроэнергией, борьбе с заболеваниями и инфекциями, и охране окружающей среды.

Для оказания финансовой помощи всем развивающимся странам банк использует свои финансовые ресурсы, высококвалифицированный и обученный персонал, и обширную базу знаний, в процессе обеспечения устойчивого, стабильного развития, основанного на принципах социальной справедливости. Особое внимание уделяется оказанию помощи беднейшим слоям населения и странам.

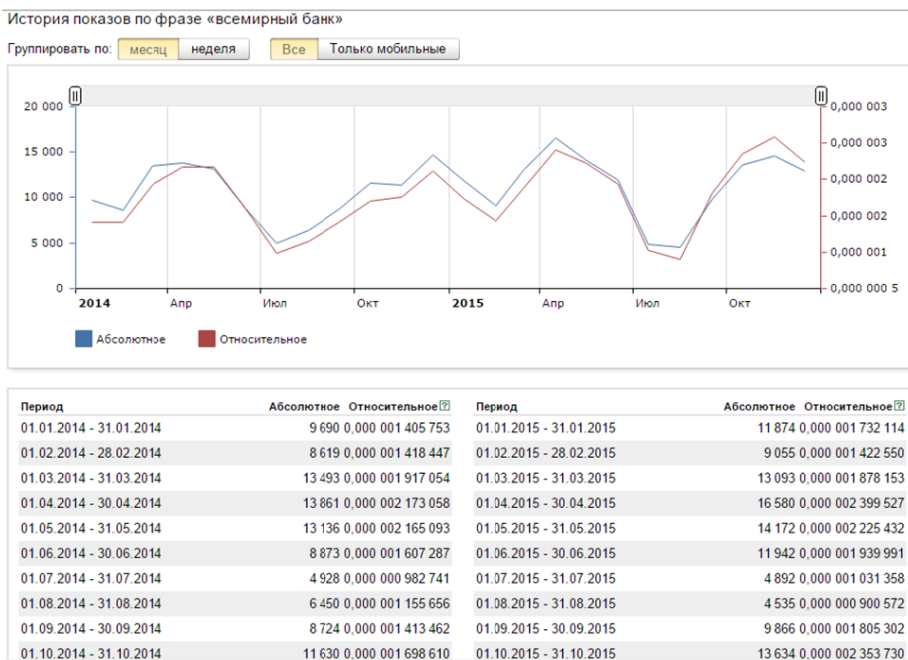


Рисунок 1 – Популярность Всемирного банка в поисковой системе «Яндексе»

В настоящее время Всемирный банк стал придерживаться нового подхода в процессе развития, решая новые задачи, в том числе связанные с гендерным развитием, с проблемами коренных народов, а также усилиями по созданию жизненно важных инфраструктур для бедных слоев населения.

Таким образом, с момента основания до сегодняшнего дня цели Всемирного банка претерпели значимые изменения. Сегодня в деятельности банка основное значение уделяется борьбе с бедностью, в первую очередь в развивающихся странах. В современных условиях увеличение разрыва в количестве и материально-денежном достатке населения развитых и развивающихся стран, деятельность Все-

мирного Банка играет очень важную роль в развитии системы международных финансовых отношений. Анализ основных тенденций направлений деятельности Всемирного Банка позволил сделать следующий вывод, что проблемы развивающихся стран не будут исчерпаны без индивидуального подхода оказания помощи, а очередной финансовый кризис еще более осложняет сложившуюся ситуацию. По нашему мнению в первую очередь развивающиеся страны должны самостоятельно следовать стратегии улучшения собственного благосостояния, а международное сотрудничество в области развития должно осуществляться таким образом, чтобы не подрывать национальную экономическую политику, а дополнять ее.

Литература

1. Бардин Андрей Леонидович. Роль международных финансовых институтов в глобальном политическом управлении (на примере международного валютного фонда и всемирного банка). Диссертация на соискание ученой степени кандидата политических наук. Москва. – 2015.
2. Красавина, Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / под ред. Л. Н. Красавиной // М.: Финансы и статистика. – 2012. – 576 с.
3. Максимова, В. Ф. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты: учебно-методический комплекс / В. Ф. Максимова, К. В. Максимов, А. А. Вершинина // М.: – 2013. – 175 с.
4. [Электронный ресурс]. Всемирный банк. URL: http://studme.org/1663111617290/finansy/vsemirnyy_bank. (дата обращения: 19.01.2016).
5. [Электронный ресурс]. «Биржевой лидер – Всемирный банк». Режим доступа: <http://www.profi-forex.org/wiki/world-bank.html> (дата обращения: 02.11.2015).

6. [Электронный ресурс]. «Группа Всемирного банка – Стратегия Группы Всемирного банка: путь к искоренению бедности». Президент Группы Всемирного банка Джим Ен Ким. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/ru/news/speech/2013/10/01/world-bank-group-president-jim-yong-kim-speech-at-george-washington-university> (дата обращения: 08.10.2015).
7. [Электронный ресурс]. «Корпоративный менеджмент – Методы финансирования инвестиционных проектов». Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/finance_meths.shtml (дата обращения: 08.10.2015).
8. [Электронный ресурс]. «Критика российских реформ – Джозеф Стиглиц. Краткая биография». Режим доступа: <http://www.r-reforms.ru/stigpage.htm> (дата обращения: 08.10.2015).
9. [Электронный ресурс]. «Мировая экономика – Всемирный банк». Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/organiz/wbank.htm> (дата обращения: 02.11.2015).
10. [Электронный ресурс]. «Мировая экономика – Обзор мировой экономики за апрель 2015 года». Режим доступа: <http://www.ereport.ru/reviews.php?num=6> (дата обращения: 02.11.2015).
11. [Электронный ресурс]. «CiG Business Consulting – Всемирный банк: направления деятельности, критика его политики». Режим доступа: <http://www.cig-bc.ru/library/74190/91354/> (дата обращения: 08.10.2015).

УДК 336

Сравнительный анализ российского и зарубежного регулирования несостоятельности (банкротства) (на примере КНР)

М.А. Гордилов, доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры учета, аудита и экономического анализа,
И.В. Пескишев, аспирант кафедры учета, аудита и экономического анализа,
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет»
(ПГНИУ), г. Пермь

В условиях кризиса и нестабильности российской экономики, особенно важным для бизнеса является институт банкротства. Введенные в отношении России экономические санкции, привели к развитию экономических связей с КНР. Целью настоящей статьи является сравнительный анализ российского и зарубежного опыта регулирования несостоятельности (банкротства) организаций. При проведении исследования были использованы следующие методы: сравнительный анализ, статистические исследования, анализ и синтез. Научная новизна работы заключается в проведенном анализе регулирования несостоятельности (банкротства) в российском и зарубежном законодательстве (на примере КНР), и систематизации изученных процессов. Результатом исследования является замечание того, что система КНР представлена «однополярным» государственным регулированием. Данная система не допускает использования института Национального объединения саморегулируемых организаций, а также института Саморегулируемых организаций, используемых в России. Исходя из чего, был сделан вывод о том, что при таком подходе теряется связь между реально сложившейся ситуацией в экономике и предложенными государством регуляторами для финансового оздоровления несостоятельных организаций.

Регулирование, несостоятельность (банкротство), нормативно-правовое регулирование, арбитражный управляющий, национальное объединение саморегулируемых организаций, саморегулируемая организация.

Comparative analysis of Russian and foreign companies' insolvency regulation (bankruptcy) (example China)

M.A. Gorodilov, Dr. of economics Sciences, professor of the department of accounting, auditing and economic analysis,
I.V. Peskishev, Postgraduate student of the department of accounting, auditing and economic analysis, Perm State National Research University, Perm

The institute of bankruptcy is particularly important for business in the conditions of crisis and instability of Russian economics.. The economic sanctions, which were introduced toward Russia that led to a development of economic relations with PRC (Republic of China). The aim of the article is comparative analysis of Russian and foreign experience in regulation of solvency (bankruptcy). The methods were used at the conduction of investigation: comparative analysis, statistical investigations, analysis and synthesis. The scientific novelty is in regulation of insolvency (bankruptcy) in Russian and foreign legislation (by the example of PRC) which was realized and in the systematization of scientific processes. The result of the investigation is that the system of PRC is presented by «unidirectional» state regulation. This system doesn't allow using the institute of the National association of self-regulating organization and the institute of self-regulating organization, which are used in Russia. Thus, coming to the conclusion that the bond loses in that approach between real economic situation and the introduced regulators of financial restricting of insolvent organizations.

Regulation, insolvency (bankruptcy), legal regulation, bankruptcy commissioner, the National association of self-regulating organizations, self-regulating organization.

С момента введения экономических санкций в отношении России западными странами прошло чуть более одного года. Резкое снижение курса рубля, падение цен на нефть привели к нестабильности на всех рынках, снижению макроэкономических показателей и, как следствие, значительному увеличению дел о несостоятельности (банкротстве) российских организаций. За 2014 год в арбитражных

судах было открыто производство по 37884 делам, что превышает этот же показатель за 2013 год на 30,8%, когда было открыто 28972 новых дела. Рассматривая годовую динамику в ежемесячном размере за 2014 год, необходимо отметить, что наибольший прирост пришелся на октябрь и декабрь, когда количество новых дел увеличилось на 56,5% и 45,9% соответственно [8] (рис. 1).

Ожидается, что за 2015 год количество дел о банкротстве повысится, что

подтверждает актуальность выбранной темы исследования.

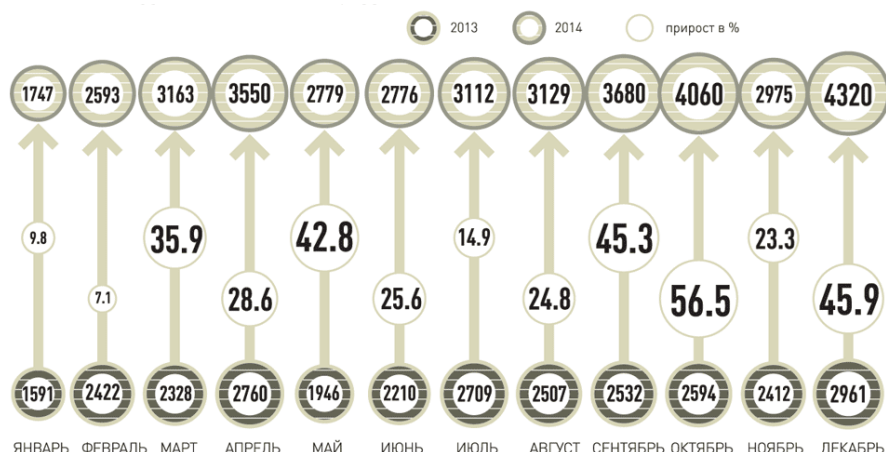


Рисунок 1 – Количество дел о банкротстве, ед. [8]

Находясь в условиях нестабильности, экономика Российской Федерации развивает связи с новыми стратегическими партнерами. По данным информационного

агентства «ТПП-ИНФОРМ», представленными в таблице 1, основными партнерами России в январе-декабре 2014 года среди стран дальнего зарубежья являлись [7]:

Таблица 1 – Основные торговые партнеры России за 2014 год

Страна-партнер	Торговый оборот (млрд. р.)
Китайская Народная Республика (КНР)	88,4
Нидерланды	73,2
Германия	70,1
Италия	48,5
Турция	31,1
Япония	30,8
Соединенные Штаты Америки (США)	29,2

По представленным данным видно, что наибольший торговый оборот у России с Китайской Народной Республикой (КНР). Между тем, экономика КНР признана второй после США по номинальному ВВП, первой по ВВП по паритету покупательной способности (ППС) с 2014 года. По данным МВФ в 1 полугодии 2014 года ВВП по ППС КНР по предварительным итогам обогнал ВВП по ППС США, при этом доля и объём к концу года составили 16,48% и 17,63 трлн. долларов против 16,28% и 17,42 трлн. долларов.

Проблема несостоятельности (банкротства) российских организаций неразрывно связана со сложившейся эко-

номической ситуацией, поэтому, в связи с внешнеэкономическим курсом России, а также местом КНР в мировой экономике, считаем целесообразным рассмотреть опыт КНР в регулировании вопросов несостоятельности (банкротства).

Под регулированием понимается процесс упорядочивания, направления чего-нибудь, воздействия на что-нибудь с целью внести порядок, правильность, систему в движение, деятельность или развитие какого-нибудь явления. Встречается и иное определение: «Регулирование – форма целенаправленного управляющего воздействия, ориентированного на поддержание равновесия в управляемом объекте и

на его развитие посредством введения в него регуляторов: норм, правил, целей, связей и др.»

Определяя нормативно-правовое регулирование, как правило, имеют в виду функцию, осуществляемую государственным органом власти по принятию в своей компетенции нормативных правовых актов по вопросам, связанным с рассматриваемой отраслью законодательства – гражданского, налогового и т.д. [4].

Действующий в Российской Федерации федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ определил орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области несостоятельности (банкротства). Выполнять такие функции официально уполномочено Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации. Далее, законом определено, что несостоятельность (банкротство) – признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [2].

Особенность нормативно-правового регулирования несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации заключается в том, что данные функции выполняются как государственным органом исполнительной власти, – министерством экономического развития РФ, так и негосударственными «институтами»:

- саморегулируемые организации арбитражных управляющих – некоммерческие организации, которые основаны на членстве, созданы гражданами Российской Федерации, сведения о которых включены в единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и целями деятельности которых являются регулирование и обеспечение деятельности арбитражных управляющих. В соответствии со ст. 2 Федерального закона «О саморегулируемых организациях», под саморегулированием

понимается «самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил» [3]. Из содержания, п. 2 ст. 22 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» саморегулируемые организации наделены полномочиями по разработке и утверждению стандартов. Последние обязательны для арбитражных управляющих, являющихся членами указанной саморегулируемой организации арбитражных управляющих;

- национальное объединение саморегулируемых организаций арбитражных управляющих – некоммерческая организация, которая основана на членстве, создана саморегулируемыми организациями, объединяет в своем составе более чем пятьдесят процентов всех саморегулируемых организаций, сведения о которых включены в единый государственный реестр саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, и целью деятельности которой является формирование согласованной позиции арбитражных управляющих по вопросам регулирования осуществляемой ими деятельности. Далее, п. 9 ст. 26 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» указано, что национальное объединение саморегулируемых организаций арбитражных управляющих вправе разрабатывать федеральные стандарты, разрабатывать единую программу подготовки арбитражных управляющих и т.д., что является необходимым и обязательным для выполнения саморегулируемыми организациями, входящими в состав национального объединения [2].

Таким образом, функции по принятию нормативно-правовых актов в области регулирования несостоятельности (банкротства) в Российской Федерации осуществляют как государственные, так и негосударственные органы, а саму систему можно схематично представить в виде ри-

сунка (рис. 2).

В КНР является одной из прогрессивных стран современности, действующий Закон КНР «О банкротстве предприятий» был принят Постоянным Комитетом ВСНП лишь 27.08.2006, и вступил в законную силу с 01.01.2007. Важно заметить, что до этого времени официальными банкротами могли становиться лишь государственные компании, а кредиторами признавались работники предприятия-банкрота.

Законом КНР «О банкротстве

предприятий» определено его применение. Данный закон может быть применен в отношении предприятия, являющегося юридическим лицом, проводящим расчеты по долговым обязательствам в соответствии с положениями настоящего Закона, в случае если данное предприятие не может выполнить обязательства, срок которых истек, а также не имеет достаточного имущества для погашения всех долговых обязательств или испытывает серьезные затруднения в погашении долга [9].

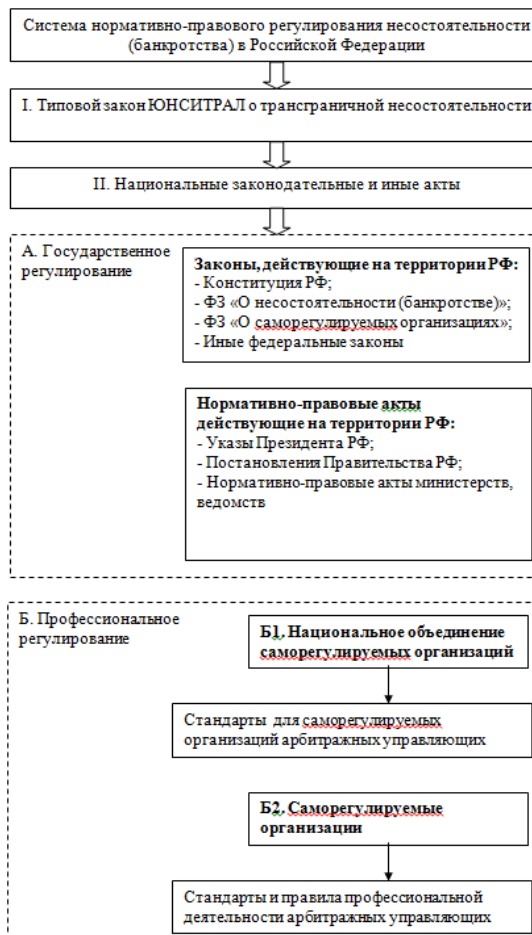


Рисунок 2 – Российская система нормативно-правового регулирования несостоятельности (банкротства)

Особенность регулирования банкротства в КНР заключается в том, что данные функции выполняются *государственным органом власти*. В свою очередь,

негосударственными «институтами» может выполняться ряд функций. Так, например, должность управляющего может занимать не только ликвидационная ко-

миссия, сформированная из сотрудников соответствующих структур и органов, но и общественная посредническая структура, назначенная Верховным народным судом КНР: юридическая фирма, бухгалтерская фирма, фирма по проведению банкротства и ликвидации и т.д.

Таким образом, регулирование несостоятельности (банкротства) в КНР осуществляется государственными органами, пункты Б1 и Б2 исключены.

С момента вступления в силу Закона КНР «О банкротстве предприятий» прошло около восьми лет. Для мировой экономики данный срок незначителен, но для экономики КНР – это большой шаг к развитию рыночной экономики и привлечению новых инвестиций.

Анализируя подходы к регулиро-

ванию несостоятельности (банкротства) в России и КНР, необходимо сделать вывод о том, что система КНР представлена «однополярным» государственным регулированием. Заметим, что при таком подходе теряется связь между реально сложившейся ситуацией в экономике и предложенными государством регуляторами для финансового оздоровления несостоятельных организаций. В свою очередь, регулирование вопросов несостоятельности (банкротства) в России имеет «биполярную» структуру, в лице государства и СРО, обеспечивая тем самым объединение практического (профессионального) и государственного опыта в разработке стандартов и правил, регулирующих деятельность саморегулируемых организаций и арбитражных управляющих.

Литература

1. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о трансграничной несостоятельности. Принят на 72-м пленарном заседании Организации Объединенных Наций в 1997 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/insolvency/1997Model.html (дата обращения 25.09.15).
2. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ // Российская газета. – 2002. – 2 ноя. (с изм. и доп.).
3. О саморегулируемых организациях: Федеральный закон от 01.12.07 № 315-ФЗ // Российская газета. – 2007. – 6 дек. (с изм. и доп.).
4. Городилов, М. А. Развитие системы нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации / М. А. Городилов // М.: Финансы и статистика. – 2009. – 480 с.: ил.
5. Юн, Г. Б. Внешнее управление на несостоятельном предприятии / Г. Б. Юн, Г. К. Таль, В. В. Григорьев: Учеб.-практ. Пособие //– М.: Дело. – 2003. – 656 с.
6. Кулешов, В. В. Унификация правового регулирования трансграничной несостоятельности в рамках ЮНСИТРАЛ / В. В. Кулешов // Московский журнал международного права. – 2001. – № 3. – С.19.
7. Основные торговые партнеры РФ – КНР, Нидерланды, ФРГ // ТПП-информ. 2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tpp-inform.ru/news/19063.html> (дата обращения 23.09.15).
8. Березина Е. «Бизнес насмарку» // Российская газета. – 2015. – 17 фев. [Электронный ресурс]. URL: <http://m.rg.ru/2015/02/17/bankrotstvo.html> (Дата обращения 23.09.15).
9. Закон КНР «О банкротстве предприятий». Принят на 23-м заседании Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей 10-го созыва 27 августа 2006 г. [Электронный ресурс]. URL: http://chinalawinfo.ru/economic_law/law_enterprise_bankruptcy (Дата обращения 24.09.15).

УДК 334

Особенности аналитического обеспечения управления некоммерческими организациями

Н.С. Звонарева, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и налогообложение»,
Государственный университет управления (ГУУ), Москва,
Е.А. Орлова, к.э.н., ведущий научный сотрудник,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область

Статья посвящена вопросу методики проведения экономического анализа в некоммерческих организациях. Обоснована важность достоверной оценки эффективности деятельности некоммерческих организаций с учетом их роли в развитии экономики страны. Выявлена структура, источники и этапы проведения экономического анализа с учетом характерных особенностей деятельности некоммерческих организаций. На основании сопоставления с методологией анализа в коммерческих организациях выявлена специфика применения отдельных методик и коэффициентов. Разработан коэффициент эффективности использования основных средств некоммерческими организациями на примере ООО «ДОСААФ России».

Некоммерческая организация, финансовые коэффициенты, экономический анализ, эффективность деятельности.

Features analytical supply management of non-profit organizations

N.S. Zvonareva, Postgraduate student of department «Accounting, auditing and taxation»
State University of management (GUU), Moscow
E.A. Orlova, PhD, Leading Researcher,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region

The article is devoted to methods of economic analysis in non-profit organizations. The importance of a reliable evaluation of the performance of non-profit organizations in regard to their role in the economic development of the country was substantiate. The author identified the structure, sources and stages of economic analysis taking account of typical features of non-profit organizations. Based on the comparison with the methodology of the analysis in commercial organizations the specificity of the application of certain methodologies and factors identified. Developed the coefficient of efficiency of fixed assets use of nonprofit organizations by the example of OOGO «DOSAAF Russia».

Non-profit organization, financial ratios, economic analysis, effectiveness.

Начиная с конца XX века в мировом хозяйстве наблюдается рост числа некоммерческих организаций (далее – НКО), которые выделяются в самостоятельный, третий сектор экономики (рис. 1). Данный процесс является важным с точки зрения развития мировой экономики в связи с тем, что доля расходов, осуществляемых НКО, в различных странах составляет 0,5% до 6,3% валового внутреннего продукта. Кроме того, третий сектор обеспечивает работой в среднем от 10 до 20% экономически активного населения (в том числе социально-незащищенные слои населения: инвалиды, безработные женщины-домохозяйки и т.д.), составляя значительную конкуренцию другим отраслям хозяйства. В целом, в настоящее время деятельность некоммерческих организа-

ций в экономически развитых странах является неотъемлемым элементом рыночной системы [3].

В соответствии с Федеральным законом №7-ФЗ от 12.01.1996 г. «Некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками» [1]. По сути, основной задачей любой НКО является, в первую очередь, создание и реализация общественных благ и, как следствие, удовлетворение различных социальных потребностей населения страны, среди которых стоит отметить такие, как: образование, здравоохранение, культура, спорт, охрана природы, благотворительность и т.д.

С экономической точки зрения оценить вклад НКО в развитие отечественной экономики можно исходя из доли НКО в суммарном валовом внутреннем продукте страны, определенном методом конечного использования (рис. 2).

Как видно на диаграмме, в среднем за последние 20 лет доля социальных

трансфертов в натуральной форме, предоставляемых НКО, обслуживающими домашние хозяйства, в общем объеме валового внутреннего продукта страны составляла от 0,4 до 2,0%, что значительно ниже показателя развитых стран с рыночной экономикой.



Рисунок 1 – Место некоммерческих организаций в экономике

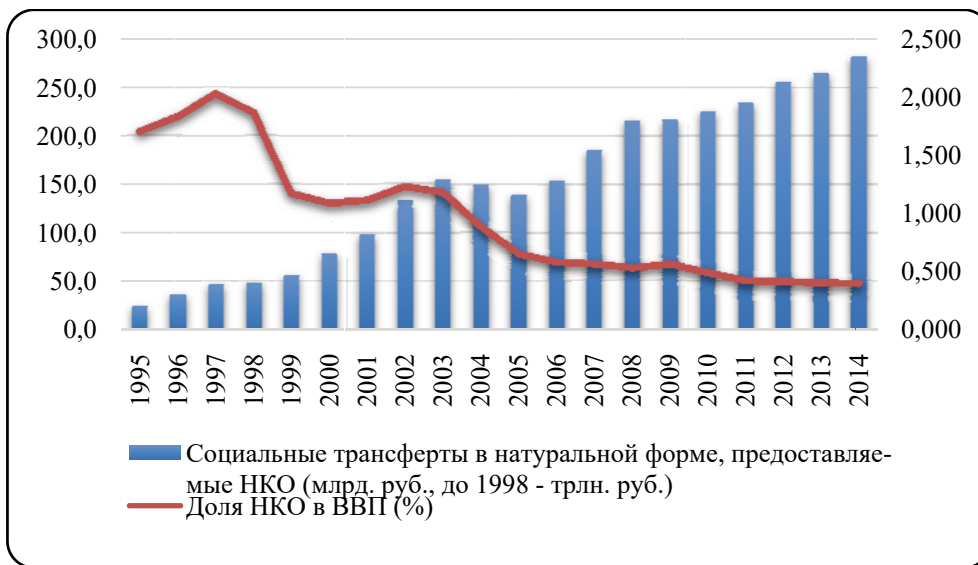


Рисунок 2 – Вклад НКО в структуру использования ВВП РФ

При этом, абсолютная величина социальных трансфертов, отражающая

роль некоммерческого сектора в экономике России, за анализируемый период про-

должает стабильно увеличиваться и по состоянию на январь 2014 г. составляла 281,9 млрд. рублей, что сопоставимо с такими отраслями экономики страны, как производство автомобилей, деятельность воздушного и водного транспорта, производство готовых металлических изделий и т.д., и значительно превышает данные других отраслей. Например, в 2014 г. объем выпуска продукции и услуг некоммерческими организациями в 1,3 раза превышал объем продукции угольно добывающей отрасли (209,1 млрд. руб.) и более чем в 2 раза превышал объем продукции легкой промышленности (1295 млрд. руб.) [6].

Столь значительные и всевозрастающие объемы деятельности обостряют проблему необходимости оценки деятель-

ности некоммерческих организаций и их финансовой устойчивости в условиях рыночной конкуренции. Данная оценка осуществляется, в первую очередь, при помощи экономического анализа (анализ финансово-хозяйственной деятельности), который включает в себя комплексный анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на деятельность экономического субъекта.

Вместе с тем особенности НКО, в первую очередь обусловленные отсутствием прибыли от ведения уставной деятельности, а также их функционирование на основе внесенных учредителями или участниками средств, влияют на методологию проведения экономического анализа таких организаций (рис. 3).

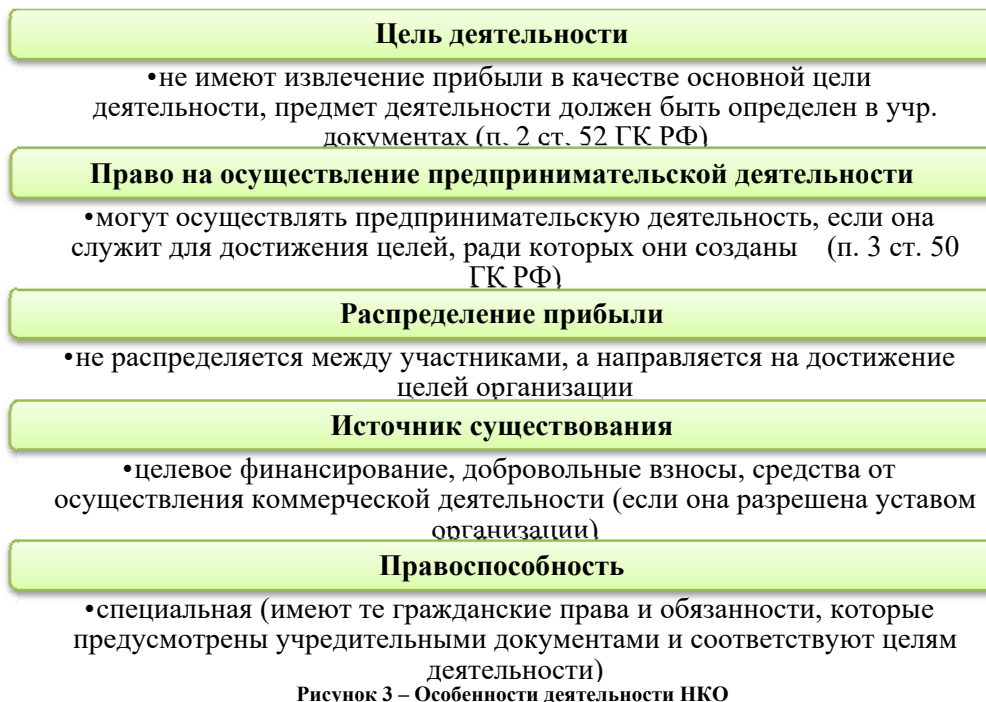


Рисунок 3 – Особенности деятельности НКО

В качестве источника информации для проведения анализа деятельности некоммерческих организаций используются различные внутренние и внешние данные – о техническом оснащении организации, об уровне квалификации руководства и служащих, данные исполнительных смет проектов и программ. Результаты анализа могут быть использованы для оптимиза-

ции управления, при обосновании бизнес-планов, при контроле за реализацией целевых проектов, в системе маркетинга некоммерческой организации и т.д.

Исходя из вышеперечисленных особенностей функционирования некоммерческих организаций, структура экономического анализа их деятельности может выглядеть следующим образом (рис. 4).



Рисунок 4 – Структура экономического анализа некоммерческих организаций

К особенностям проведения экономического анализа деятельности некоммерческих организаций на подготовительном этапе можно отнести формирование информационной базы для проведения дальнейших расчетов и формирования выводов.

Основным источником информации о результатах финансово-хозяйственной деятельности любой организации является бухгалтерская отчетность. Как правило, для НКО в состав отчетности входит бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о целевом использовании полученных средств и пояснительная записка.

При этом стоит отметить, что даже при ведении активной деятельности в течение отчетного периода по его завершении у НКО может появиться так называемый «пустой баланс». Такое возникает, например, в случае полного израсходования полученного финансирования на осуществление деятельности и отсутствия прочих статей баланса (основные средства – в аренде, задолженность перед работниками, бюджетом и прочими контрагентами погашена, стоимость материалов списана на оказание услуг в соответствии с уста-

вом). Следовательно, наиболее информативным источником информации для проведения анализа деятельности НКО является именно отчет о целевом использовании полученных средств.

Кроме того, выводы, которые можно сделать по результатам проведения анализа финансовой отчетности некоммерческой организации, могут быть противоположны аналогичным показателям у коммерческой фирмы. Так, увеличение валюты баланса может говорить не только о приращении стоимости имущества НКО и расширении деятельности, но и о несвоевременном или неполном расходовании целевых средств, что оказывает прямое отрицательное влияние на социальную эффективность деятельности организации и может стать причиной отсутствия поступлений в будущем. Отсюда, увеличение суммы финансирования в отчете о целевом использовании полученных средств может послужить основой для формирования прогнозных значений в связи с возможностью прекращения финансирования в следующем отчетном периоде.

Внутренний анализ деятельности некоммерческих организаций основан, прежде всего, на всестороннем изучении

структуры и распределения затрат по основному виду деятельности, для чего используется информация такого внутреннего документа, как бюджет, который является единственным документом, определяющим структуру расходов НКО и их суммовую оценку.

Основной этап проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности включает в себя аналитическую обработку полученной информации с помощью различных методик, а также формирование оценки полученных результатов [5].

При этом, анализ финансового состояния коммерческих организаций предполагает изучение оценки имущественного

положения и структуры капитала организации, анализ рентабельности ее деятельности, оценку кредитоспособности и риска банкротства и т.д. С учетом особенностей функционирования НКО, определение данных показателей не несет в себе экономического смысла или вовсе невозможно. С другой стороны, необходимо определять ряд других коэффициентов, характеризующих финансовое положение некоммерческих организаций и эффективность их деятельности. В целом, методику проведения анализа финансового состояния НКО можно представить следующим образом (рис. 5).

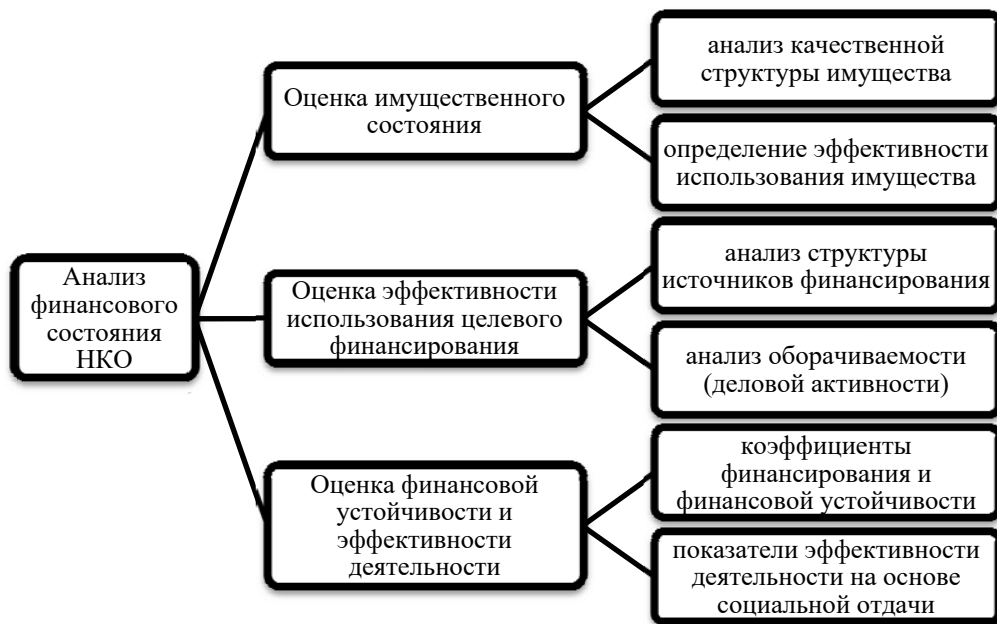


Рисунок 5 – Методика проведения анализа финансового состояния НКО

Оценка имущественного состояния НКО может проводиться с помощью определения таких показателей, как коэффициенты износа и обновления основных средств, структура внеоборотных и оборотных активов исходя их удельного веса в валюте баланса, темпы прироста стоимости запасов и т.д.

Высокая экономическая эффективность использования имущества проявляется, в первую очередь, в увеличении

объемов производства (продаж), экономии труда и, как следствие, повышении доходности организации в целом. Однако следует отметить, что данные положения характерны исключительно для коммерческих организаций. В свою очередь, некоммерческий сектор характеризуется отсутствием прибыли от основной деятельности. Отсюда, для НКО одним из основных показателей при оценке финансово-хозяйственной деятельности может по-

служить размер полученных средств на финансирование основного вида деятельности и достижения поставленных целей. Следовательно, при проведении анализа эффективности использования имущества особое значение будет иметь размер целевого финансирования, приходящегося на каждый рубль используемых в организации активов.

С учетом выше сказанного, автором предлагается следующая оценка эффективности использования основных средств в некоммерческих организациях на основе данных ООО «ДОСААФ России». В связи с тем, что в указанной организации в соответствии с внутренним документом «Порядок формирования источников поступлений (доходов) Централизованного бюджета и бюджетов региональных отделений, планирования и использования поступлений (доходов), получаемых

организациями ДОСААФ России в результате осуществления разрешенной законодательством Российской Федерации деятельности и отчетности» подведомственные организации обязаны возмещать сумму начисленного налога на имущество организаций, а также с учетом определения суммы налога на имущество в соответствии со ст. 375 гл. 30 НК РФ исходя из среднегодовой стоимости основных средств, предлагается оценивать размер целевых отчислений, предназначенных для возмещения суммы уплаченного налога на имущество [4].

Для этого можно использовать соответствующий коэффициент возмещения, рассчитываемый как отношение суммы целевых отчислений по налогу на имущество к размеру данного налога за отчетный период (год):

$$K_{\text{возм}} = \frac{\text{Сумма целевых отчислений по налогу}}{\text{Среднегодовая стоимость ОС} * \text{Ставка налога}} \quad (1)$$

Нормативным показателем для данного коэффициента является единица, так как в соответствии с «Порядком ...» подведомственные организации обязаны возмещать сумму уплаченного налога в полном размере. Низкие значения данного коэффициента указывают на отсутствие у подведомственных организаций денежных средств, необходимых для перечисления возмещения по налогу на имущество. В свою очередь это может свидетельствовать о низкой эффективности финансово-хозяйственной деятельности подобного учреждения по причине нерационального

использования представленных в его распоряжение основных средств (а именно зданий и сооружений под учебные и сопутствующие помещения) [6].

В качестве показателей деловой активности, которая отражает результативность работы организации относительно величины авансированных ресурсов, предлагается использовать модернизированные коэффициенты оборачиваемости, в основе которых вместо показателя выручки также лежит сумма поступивших средств целевого финансирования за период (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели деловой активности (оборачиваемости) НКО

Коэффициент	Формула расчета
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	Сумма поступивших средств целевого финансирования за период / Среднегодовая стоимость активов
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	Сумма поступивших средств целевого финансирования за период / Среднегодовая стоимость оборотных активов
Коэффициент оборачиваемости запасов	Сумма поступивших средств целевого финансирования за период / Среднегодовая стоимость запасов

В качестве показателя, характеризующего состояние НКО, можно применить модернизированный коэффициент финансовой устойчивости, показывающий

долю целевого финансирования в общей сумме источников организации, который рассчитывается по формуле (2):

$$K_y = \frac{(\text{Ц} - C_{\text{заем}} - \text{И})}{\text{Б}} \quad (2)$$

где Ц – сумма целевого финансирования и фондов НКО;

$C_{\text{заем}}$ – величина заемных средств на конец периода;

И – размер износа основных фондов на конец периода;

Б – величина валюты баланса на конец периода.

Рекомендуемым значением данно-

го коэффициента, как и при расчете финансовой устойчивости коммерческой организации, является показатель 0,8 – 0,9.

Кроме того, необходимо рассчитать по формуле (3) коэффициент финансовой зависимости, который характеризует размер заемных средств, приходящийся на один рубль вложенных в активы средств.

$$K_z = \frac{C_{\text{заем}}}{\text{Б}} \quad (3)$$

В целом по результатам проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- некоммерческий, или «третий» сектор в России продолжает развиваться, о чем свидетельствует увеличение размеров социальных трансфертов в абсолютном выражении на протяжении последних 20 лет;

- несмотря на тенденцию к снижению доли НКО в общем объеме ВВП страны, важность деятельности некоммерческих организаций остается на значительном уровне, о чем свидетельствует сопоставимость объема услуг данного сектора с

многими другими отраслями экономики страны;

- все возрастающее число НКО требует эффективной оценки их деятельности и финансовой устойчивости;

- особенности деятельности некоммерческих организаций, в частности отсутствие у них прибыли от уставной деятельности, обуславливают необходимость формирования методологии анализа НКО, например введение новых коэффициентов, модернизацию действующих и т.д.;

- интерпретация результатов, полученных в ходе анализа деятельности НКО, также должна осуществляться с учетом особенностей их функционирования.

Литература

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 28.11.2015) «О некоммерческих организациях» // Российская газета. – № 14. – 24.01.1996.
2. Особенности анализа эффективности использования основных средств в некоммерческих организациях (на примере ДОСААФ России) / Н. С. Звонарёва, С. В. Музалёв // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – Москва. – 2014. – № 3.
3. Князева, М. В. Функционирование некоммерческих организаций в российской федерации на современном этапе и их влияние на социально-экономические процессы / М. В. Князева // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 344. – С. 141 – 144.
4. Суглобов, А. Е., Правдюк, Н. М. Развитие информационного обеспечения анализа экономического потенциала организации (на примере ДОСААФ России) / А. Е. Суглобов, Н. М. Правдюк // Аудит и финансовый анализ. – М.: Издательство «ДСМ Пресс». – 2015. – № 2. – С. 398 – 401.
5. Финансовый менеджмент: учебное пособие / коллектив авторов; под общей редакцией Н. А. Адамова // М.: Институт исследования товародвижения и конъюнктуры, оптового рынка. – 2010. – 528 с.
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения – 10 декабря 2015 г.).

УДК 338.222

Роль учетно-контрольных и аналитических процессов в развитии системы управления экономических субъектов

М.В. Мельник, доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В статье раскрыты основные тенденции развития учетно-контрольных и аналитических процессов в экономических субъектах с учетом институциональных изменений, повышение инновационности экономического развития и неустойчивости среды функционирования. Автор представляет структуру информационно-обеспечения, включая различные виды учетной, статистической и нефинансовой информации, обеспечивающих рациональную интеграцию учетной информации и информации, получаемой из других источников. При этом структура информационного обеспечения системы управления увязана с тенденцией развития отчетности отдельных экономических субъектов – от бухгалтерской к финансовой отчетности, а затем к отчетности в парадигме устойчивого развития и интегрированной отчетности. Большое внимание уделено анализу состава различных групп показателей, включая ключевые показатели эффективности, характеристики бизнес-процессов, делового окружения, развитие и обучение в разные периоды и на разных этапах жизненного цикла экономического субъекта. Каждая группа показателей увязана с конкретными стадиями управленческого цикла и видами принимаемых управленческих решений.

Циклы управления, функции управления, виды учета, контрольные процессы, группы экономических показателей, пользователи отчетности, привязка показателей к управленческим решениям.

The role of accounting and control and analytical processes in the development of the system of management of economic entities

M.V. Melnik, Doctor of Economics, professor of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

The article shows the main trends in the development of accounting and control and analytical process in economic subjects, taking into account the institutional changes, increasing economic innovation development and instability operational environment. The author presents the structure of information security, including various kinds of accounting, statistical and non-financial information, ensuring the rational integration of accounting information and information from other sources. This structural information security management system linked to the trend of development of individual accountability of economic actors - from accounting to financial statements, and then reporting to the paradigm of sustainable development and integrated reporting. Much attention is paid to the analysis of the composition of the different groups of indicators, including key performance indicators, the characteristics of business processes, business environment, development and training in different periods and in different stages of the life cycle of the economic entity. Each group of indicators linked to specific stages of the management cycle and types of management decisions.

Cycles of management, function of management, types of the account, control processes, groups of economic indicators, users of the reporting, relation of the indicators to management decisions.

Изменение внешних условий функционирования экономических субъектов и ускоренное обновление основных элементов производства предполагает постоянное совершенствование системы управления. В этих условиях одной из центральных задач менеджмента становится управление изменениями производства с целью поддержания пропорциональности основных элементов и устойчивости, обеспечивающей достижение поставленных задач и повышение эффективности деятельности отдельных подразделений и экономического субъекта в целом.

При этом уточняется содержание и соотношение значимости отдельных функций управления, включая четкое целеполагание, стратегическое и текущее планирование, внешние коммуникации с партнерами и внутренние связи между подразделениями, учет, анализ, контроль, оценку и мотивацию деятельности отдельных подразделений и предприятия.

При обострении конкуренции и насыщении рынка товарами, экономические субъекты все большее внимание уделяют контролю за удовлетворением запросов клиентов, предупреждению их требо-

ваний, меняя ассортимент продукции (работ, услуг), учитывая индивидуальные запросы отдельных клиентов. При расширении интеграционных процессов (аутсорсинговые отношения, кооперация и т.п.) значительно усиливается значимость установленных рациональных хозяйственных связей, включая выбор партнеров и методов расчетов с ними. В результате все больше управление направлено на регулирование взаимодействий экономического субъекта с партнерами. Это связано с развитием стейкхолдерской теории анализа и управления. Что касается внутреннего взаимодействия подразделений (центров затрат, ответственности, прибыли), то особое значение уделяется управлению изменениями, что требует определенных корректировок в планах, системе обеспечения и организации операционных производственных процессов. Это в значительной мере повышает роль оперативного управления, включая совершенствование контрольных и аналитических функций управления (рис. 1).

Важным условием повышения результативности управления при этом становится своевременное обеспечение лиц, принимающих стратегические, текущие и оперативные управленческие решения, достоверной, надежной, своевременной и полной информацией. Основная часть такой информации формируется в рамках самой системы управления при постановке учета и составлении разных видов отчетных документов (первичные отчетные до-

кументы, управленческая отчетность, промежуточная бухгалтерская отчетность). Именно поэтому при разработке стратегии развития организаций и изменений систем управления значительное внимание уделяется вопросам формирования учетной политики, созданию учетной системы – от первичных документов до формирования финансовой отчетности, информативность которой позволяет позиционировать организацию на внутреннем и внешнем рынке товаров, работ, услуг, раскрывая ее инвестиционную привлекательность, экономическую устойчивость и надежность как партнера.

Для обеспечения информацией менеджмента организации необходимо развивать процесс, включая финансовый учет, как основу финансовой отчетности, управленческий учет и управленческую отчетность, обеспечивающие прозрачность финансовой отчетности; производственный учет и отчетность, характеризующие развитие бизнес-процессов; налоговый учет и налоговую отчетность, отражающую выполнение обязательств перед обществом; социальный учет и корпоративную социальную отчетность, характеризующих уровень корпоративного управления и социальную ответственность бизнеса; экологический учет и отчетность о природоохранных мероприятиях, что особенно важно для поддержания экологического равновесия.



Рисунок 1 – Состав основных подфункций оперативного управления

Такая взаимосвязь всех видов учета позволяет сформировать систему данных, необходимых для обоснования эффективного развития организации). Каждый из видов учета решает свои задачи, но взаимоуязван в общую систему (рис. 2). Особое значение для обеспечения прозрачности, достоверности и полноты финансовой отчетности об устойчивом развитии имеет постановка управленческого учета.

Данные управленческого учета позволяют развернуть цели развития организации на разных уровнях управления и выявить основные драйверы развития. На этой основе выстраивается пирамида эффективности деятельности организации (рис. 3).

В этих условиях появляется возможность представить процесс формирования основных показателей эффективно-

сти деятельности экономического субъекта, выделить основные факторы, определяющие их изменения и возможность (вероятность) их изменения в ближайшем и отдаленном будущем. Опираясь на такой анализ, принимаются решения о выборе приоритетных направлений развития, выделения основных проектов, увязанных в единую стратегическую инвестиционную программу, и рационально распределить ресурсы, включая выбор методов формирования инвестиций и обеспечения текущего производства. Особое значение имеет активное участие непосредственных исполнителей в разработке целей и задач развития экономического субъекта, что обеспечивается активным участием всех специалистов и работников организации к постановке и организации выполнения стратегических целей.



Рисунок 2 – Состав операционных управленческих процессов экономической организации

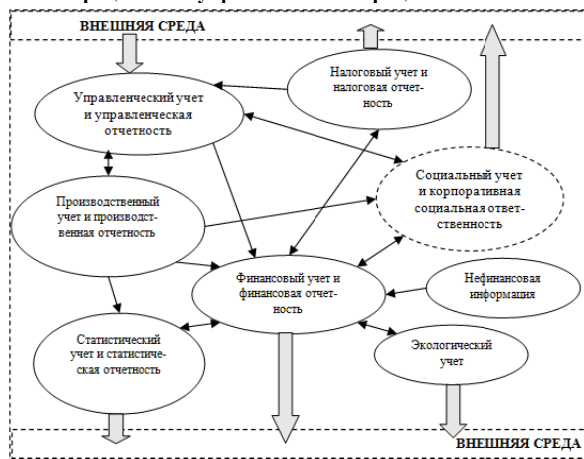


Рисунок 3 – Подсистемы бухгалтерского учета



Рисунок 4 – Иерархия стратегических целей и показателей развития экономического субъекта

Особенностью современного этапа развития экономики высокотехнологичных отраслей национального хозяйств является обеспечение инновационности продукта, технологий их производства и методов управления на всех функциональных направлениях и уровнях производства. Это определяет высокоэффективное развитие каждого экономического субъекта, отраслей, регионов и страны в целом. Инновации, касающиеся основных элементов производственных и воспроизводственных процессов тесно связаны между собой, порождают и поддерживают друг друга. Взаимоувязка инноваций разной направленности, их единая целевая направленность на реализацию стратегии развития экономического субъекта позволяет обеспечить синергетический эффект от их использования, не исключая при этом возможность их учета при проектировании и совершенствовании других бизнес-процессов (рис. 4).

Учитывая, что наибольшая часть стратегических задач, стоящих перед экономическими субъектами, связана с созда-

ние новых продуктов, при их выполнении постоянно приходится сталкиваться с необходимостью использования инновационных технологий, часто разрабатывая их для производства конкретного нового продукта. Однако в дальнейшем эта инновационная технология может получить достаточно широкое распространение в других процессах.

Особо следует обратить внимание на такой факт, что для успешной реализации любой инновации необходима ее поддержка серией управленческих инноваций, касающихся управленческих процессов, включая инновационное изменение учетно-аналитических, контрольных, организационных процессов, определяющих взаимодействия отдельных исполнителей и подразделений экономического субъекта, а также их контактов с внешними организациями, выполняющими на основе договорных отношений отдельные виды работ (стейкхолдерами – подрядчиками, поставщиками и т.п.), методов стимулирования всех участников бизнес-процессов.



Рисунок 5 – Структура инноваций экономического субъекта

Анализ практики деятельности крупных организаций России и зарубежных организаций позволяет сделать вывод, что управленческие инновации часто недооцениваются и в этом случае не только не способствуют ускорению получения экономических результатов от инноваций, но и препятствуют полной реализации их возможностей. Полная реализация результатов инноваций обеспечивается при следующих условиях. Во-первых, все сотрудниками организации должны помнить и быть заинтересованы в достижении ключевых показателей эффективности (КПЭ).

Для повышения заинтересованности всех работников в активной реализации инновационных разработок необходимо обеспечить их вовлеченность в обсуждение стратегических направлений развития экономического субъекта, что позволит каждому работнику понять свое

место в общем процессе работы и оценить направление своего влияния на сроки, результативность и экономичность выполнения своей функции (задачи). Одним из методов, позволяющих решить эту задачу, может быть разработка и доведение до отдельных работников или их взаимосвязанных групп (комиссий, команд, бригад) конкретных показателей, определяющих успех их деятельности (ключевые показатели эффективности или факторы успеха). На рисунке 5 показан общий алгоритм разработки КПЭ (КПЭ) для разных бизнес-процессов и уровней подразделений.

Эта работа будет более эффективной в том случае, если наряду с характеристикой практики успеха для соответствующих групп работников или подразделений будут доводиться данные о запланированном уровне затрат (нормы для отдельных работников или бюджеты для

подразделений).

В этой связи целесообразно выстроить бюджетное управление в экономическом субъекте. При этом следует отметить, что бюджеты составляются как для сферы производства, так и для управленческих подразделений.

При формировании информационно-аналитического обеспечения систем

управления принципиальным является выстраивание системы показателей, позволяющих сформировать базы данных для обоснования различных групп управленческих решений (по направлениям деятельности – функциональный разрез) и уровням управления (иерархический разрез).

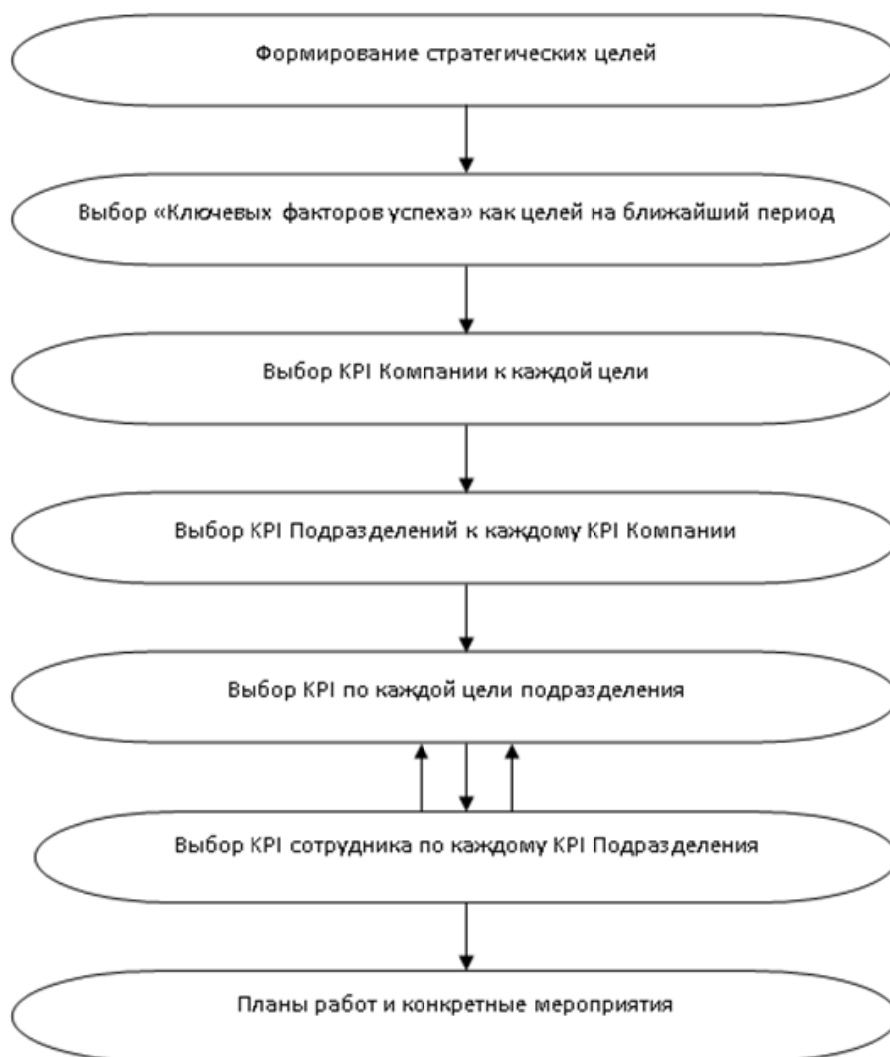


Рисунок 6 – Алгоритм формирования экспертных ключевых показателей эффективности

В российской практике в рамках комплексного экономического анализа учеными Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова (руководитель научного направления д.э.н.,

проф. Шеремет А. Д.) в рамках методологии комплексного анализа разработана система показателей, характеризующих основные направления деятельности предприятия. Однако в настоящее время мно-

гие экономические субъекты используют сбалансированную систему показателей (BSC), разработанную американскими специалистами, которая в большей мере учитывает особенности рыночной экономики. Система включает четыре группы показателей: финансовый аспект, характеристика бизнес-процессов; описание внешней среды (в первую очередь клиентского и партнерского окружения), определение стратегии развития, обновления производства. Преимуществом сбалансированной системы показателей является сочетание бухгалтерских характеристик и информации об окружающей среде, научно-технической информации. Что касается финансового аспекта, то в эту группу показателей включены как показатели, формирующиеся в бухгалтерской отчетности, так и на фондовом рынке, в частности рассматриваются характеристики стоимости компании, акций, облигаций и т.п. Поскольку система включает показатели, взаимосвязано характеризующие разные стороны деятельности предприятия, она не позволяет оптимизировать один показатель за счет другого, а оценивает их взаимосвязано.

Используя сбалансированную систему показателей менеджмент может сформировать базы данных применительно к типовым управленческим решениям с выделением целевого показателя (KPI), характеризующего эффективность деятельности экономического субъекта, его подразделения, проекта, отдельной операции, факторов, определяющих уровень целевого показателя и условий, в рамках которых решаются поставленные задачи (макроэкономическая ситуация в стране, регионе и состояние партнерских связей).

Выбор ключевого показателя в значительной мере зависит от стратегии развития организации, стадии ее жизненного цикла, специфики организационных структур производства и управления, технологических особенностей бизнес-процессов. Но важно в качестве важнейших принципов их выбора выделить следующее:

- все показатели должны быть ориентированы на корпоративные стратегические цели и основные инвестиционные программы и проекты;

- связаны с деятельностью определенных сотрудников (бригада, подразделение, отдел), которые ответственны за их уровень, как работники мотивированы в достижении поставленных задач и какое вознаграждение получают за это.

Такое положение может быть достигнуто при комплексности принимаемых решений на всех уровнях и во всех подразделениях, что достаточно часто при совершенствовании организационных структур управления, в частности формировании межрыночных и прогнозно-целевых структур.

Во-вторых, при выборе КПЭ необходимо учитывать специфику:

- в процессе реализации предлагаемого новшества на основе функционально-стоимостного анализа целесообразно оценить возможность использования опыта производства аналогичных продуктов что будет способствовать ускорению освоения и практическому использованию новшества и его коммерциализации;

- с целью улучшения организации бизнес-процессов и контроля за бизнес-процессами, необходимыми для реализации инновации, предусмотреть необходимые изменения в нормировании и контроле за использованием материально-вещественных ресурсов (материальных и производственных) и организации трудовых процессов (подбор команды для исполнения заданий);

- мотивирование коллектива сотрудников, связанных с освоением инноваций, на инициативу их дальнейшего совершенствования, т.е. при этом могут быть найдены существенные резервы в затратах и сокращении сроков выполнения поставленных задач;

- с целью выбора наиболее эффективных методов управления при организации производства нового продукта необходимо определение наиболее адекватных специфике бизнес-процессов методов организации внутрипроизводственных

связей и производственных процессов, обоснование системы показателей оценки деятельности отдельных подразделений, определение состава бюджетов и форм управленческой отчетности и методов калькулирования отдельных видов продукции и заказов;

- с целью достижения гармонии стратегического развития и текущего управления выделяются основные этапы дальнейшего совершенствования качества продукции, ее своевременной модернизации при рациональном использовании ресурсов и уровне затрат на ее производство.

В-третьих, важно, чтобы целевой показатель был реально достижим, т.е. для этого должны быть созданы все условия. Очень часто это связано с изменением партнерских отношений и поиском новых поставщиков и подрядчиков, привлечения дополнительных аутсорсинговых процессов, посредников по распространению продукции, развитию систем послепродажного обслуживания и т.п.

Следовательно, значение ключевого показателя должно ориентировать коллектив, отвечающий за его уровень, на конкретные действия; значение показателя должно прогнозироваться с учетом изменения факторов, его определяющих; ориентировать усиление коллектива на решение ограниченного числа важных задач; быть понятным коллективу ответственных за них людей; учитывать сбалансированность и взаимосвязанность с другими показателями; инициировать положительные изменения в производстве; обеспечивать возможность измерения и стандартизации; быть релевантными в отношении времени и уровня управления, что предполагает его периодичное изменение; быть разумным и сопоставимым; подкрепляться стимулами.

Ключевые показатели эффективности могут быть запаздывающими, т.е. характеризующими достигнутые результаты, и опережающими, т.е. характеризующими будущие результаты деятельности организации. Именно на достижение последних должны быть настроен текущий процесс производства и его изменения. На это направлены основные действия управ-

ляющей системы – планирование, контроль, развитие.

Сбалансированная система показателей позволяет выделять основные направления их классификации в зависимости от объектов управления и лиц, заинтересованных в контроле за их изменениями.

При использовании сбалансированной системы показателей, как правило, необходимо провести следующую работу, при описании бизнес-процессов большое значение имеет оценка их зрелости, поскольку по мере старения бизнес-процесса меняется не только значимость и направления его регулирования. При этом рационально использовать модель зрелости процессов, разработанную стандартом COBIT (Control Objectives for information for Related Technology 3rd Edition, July, 2000). В этом стандарте выделены 6 уровней зрелости бизнес-процессов – от нулевого, когда еще отсутствует описание бизнес-процесса до оптимизированного, когда используются материалы лучших практик, которые основываются на непрерывном совершенствовании производства и управления (бережливого производства).

Поскольку в современных организациях активно обновляется производство при высоком уровне его инновационности, то на них большую долю занимают бизнес-процессы первых трех уровней зрелости, при которых, как правило, отсутствует стандартизация процессов, и руководство в большей мере полагается на опыт и знания исполнителей. В этом случае мониторинг бизнес-процессов, выявление регулярных отклонений и лучших практик имеет особо большое значение для дальнейшего совершенствования организации и повышения эффективности производства.

В современных условиях каждый экономический субъект имеет право использовать разнообразные первичные документы, в максимальной мере адаптированные к бизнес-процессам организации. Это позволяет выстроить документооборот, в полной мере учитывающий не только учетную информацию (она в значительной мере регулируется постановкой

учета организации), но и регламенты, принятые в организации и определяющие функции, обязанности, ответственность отдельных работников и подразделений. Создание полного массива первичной информации обеспечивает методологическое единство и взаимосвязи основных видов учета на предприятии.

Основой такой первичной документации является описание и обоснование системы показателей, характеризующих бизнес-процессы. В этом случае большое значение имеет четкая постановка производственного учета. В период централизованной экономики постановке производственного учета уделялось весьма серьезное внимание. Он был ориентирован в основном на учет показателей в натуральном и условно-натуральном выражении (вес, метры, штуки и т.п.), что позволяло осуществлять контроль за реальными объемами производства, нивелируя влияния изменения цен, а при использовании условно-натуральных измерителей и ассортимента продукции. В этом случае более четко можно было контролировать реальное изменение трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости продукции; регулировать загрузку оборудования и контролировать расход сырья.

В настоящее время при достаточном внимании к постановке управленческого учета к производственному учету на большинстве предприятий сложилось неоправданно равнодушное отношение. В значительной мере это определяется существенным сокращением нормативных методов регулирования затрат, что приводит к неоправданному списанию больших сумм расходов на определенные заказы, процесс и т.п.

Вместе с тем в настоящее время при частом изменении и нестабильности цен на сырье и материалы, затрат по оплате услуг использование натуральных и условно-натуральных показателей имеет особо важное значение для объективизации результатов деятельности отдельных подразделений и сопоставимости данных. Кроме того определенное укрепление нормативного подхода к планированию

необходимо для объективной оценки эффективности контрольных проектов и управленческих решений.

В условиях рыночной экономики особое значение имеет определение рациональных нормативов, которые в значительной мере определяют результативность финансовой и возможность расширения инвестиционной деятельности организации. к таким нормативам могут относиться допуски по изменению коэффициентов ликвидности баланса, структура источников финансирования (коэффициенты независимости и финансового левериджа).

Таким образом, в современных условиях весьма важной задачей является восстановление нормативного метода учета и отражения его результатов в первичных документах, выделяя перерасход и экономию ресурсов по конкретным видам продукции и заказам.

Для постановки контроля за бизнес-процессами необходимо большое внимание уделять показателям организации производственных процессов, в частности контролю за ритмом, синхронностью и пропорциональностью взаимосвязанных бизнес-процессов. Эти показатели редко фиксируются в первичных документах, но они имеют большое значение при контроле качества проектных документов, принимаемых производственных регламентов и технологических карт. При этом условием их успеха в большей мере является участие в обсуждении непосредственных исполнителей и непосредственно организаторов производственных процессов (бригадиров, мастеров и т.п.).

Важной предпосылкой целенаправленного и результативного управления в современных условиях является формирование необходимой и достаточной информации, которая своевременно направляется в те звенья управления, где на ее основе принимаются решения, направленные на мобилизацию резервов производства и предотвращения возможных потерь.

В рамках практики бережливого производства для наиболее полного выявления возможных потерь предлагается

составлять описание бизнес-процессов и выделить тех точек, в которых наиболее вероятно появление потерь. Так, в работах японских специалистов в качестве основных видов потерь часть выделяются: перепроизводство т.е. излишнее производство отдельных узлов, деталей, что вызывает их неоправданное перележивание; нарушение ритма и ожидание, что вызывает простой оборудования и работников, нарушение сроков выполнения работ; недостатки в подготовке производства, что приводит к неоправданным затратам времени на поиск необходимых материалов, инструментов, документации и т.п.; неоправданное перемещение потоков материалов, узлов, деталей и т.п., что приводит к дополнительным вспомогательным затратам, а часто к потерям ресурсов; неоправданная работа, т.е. выполнение операций и работ, которые не меняют качества продукции и не создают у нее новых свойств; наличие излишних запасов, которые могут возникнуть на любой стадии производства (сырье, полуфабрикаты и незавершенное производство, готовая продукция); переделка и направление работ, в результате брака, незавершенности производства, стремления улучшить внешний вид изделия.

Своевременное получение данных о различных нарушениях и потерях позволяет принять меры по их исправлениям.

Одним из важнейших свойств «бережливого производства» является оперативная обратная связь, которая может быть обеспечена при четко организованной системе контроля. Учитывая, что в настоящее время практически все экономические субъекты занимаются формированием и совершенствованием систем внутреннего контроля (СВК) в соответствии с требованиями Федерального закона ФЗ-402 «О бухгалтерском учете» (статья 19), предпосылки укрепления обратной связи, что соответствует подходу «бережливого производства», активно создаются.

Характеризуя СВК, прежде всего, необходимо отметить значимость его основного ядра, центра – создания контрольной среды. Она создается, во-первых, в системе взаимодействия бизнес-процессов,

когда исполнитель операции становится контролером для предыдущей, оценивая качество и своевременность выполнения бизнес-процесса, четкость и полноту оформления документации, сопровождающей каждую операцию. Такой подход может быть обеспечен при непрерывности и сквозном характере СВК, т.е. применительно к любому факту хозяйственной жизни (операции) должны быть применены взаимосвязанные методы контроля – контроля за исполнением регламентов технологического процесса, качества результатов труда – продукции, выполненной работы, оказываемой услуги, времени выполнения операции (сохранение такта реализации бизнес-процесса и затрат ресурсов (материалов, трудовых затрат и затраченного времени).

Вторая сторона четкого контроля связана с взаимоотношениями между руководителями и исполнителями. Этот подход реализуется как превентивный, при котором исполнитель на стадии его подготовки, особенно организационно-нормативной. В этом случае многие решения могут быть оптимизированы за счет исключения бесполезных работ, которые не дают необходимого результата, или найти работы, опыт выполнения которых уже накоплен и применить наиболее успешные методы их реализации. В процессе использования новых процессов и методов организации производства именно исполнитель может выявить те резервы, которые реализуются при выполнении конкретных работ, в частности снижения вспомогательных затрат времени на выполнение операций, методов уменьшения потерь материальных ресурсов вследствие нерационального их хранения или перемещения в производстве, оптимизации состава шихты и резервов листового материала и т.п. Эта работа непосредственно связана с определенными рационализаторскими предложениями исполнителей.

Для того чтобы эта система заработала, конечно, необходимо создание в коллективе соответствующей психологической обстановки, когда работник имеет возможность быстро передать свое пред-

ложение на тот уровень управления, где принимаются соответствующие управленческие решения. Это будет стимулировать инициативы всего коллектива, и способствовать ускорению повышения его эффек-

тивности. Таким образом, совершенствование учетно-контрольных процессов будет играть серьезную роль в совершенствовании системы управления в целом.

Литература

1. Ендовицкий, Д. А., Любушин, Н. П., Бабичева, Н. Э. Ресурсно-ориентированный экономический анализ: теория, методология, практика / Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева / Экономический анализ: теория и практика. – № 38. – 2014.
2. Любушин, Н. П. Экономический анализ / Н. П. Любушин // М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2007.
3. Мельник, М. В. Основные источники устойчивости экономики в современных условиях / М. В. Мельник // Учет, анализ, аудит. – № 4. – 2015.
4. Прангишвили, И. В. Системный подход и повышение эффективности управления / И. В. Прангишвили // М.: Наука. – 2005.
5. Суглобов, А. Е., Смирнова, О. Е. Кластерный подход в формировании российской национальной инновационной системы / А. Е. Суглобов, О. Е. Смирнова // Вопросы региональной экономики. – 2013. – Т. 17. – № 4. – С. 81-86.
6. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет // М.: ИНФРА-М. – 2009.
7. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет // М.: ИНФРА-М. – 2011.

УДК 657.47

Процессный подход к учету затрат на энергию для технологических целей промышленного предприятия

И.Е. Мизиковский, доктор экономических наук, зав. кафедрой «Бухгалтерский учёт», профессор, ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», г. Нижний Новгород

Повышение эффективности менеджмента промышленного предприятия требует решительного отказа от устаревших и непродуктивных инструментов управления, приведение его в соответствие с принятой в мире парадигмой достижения результативности бизнеса. Применение результативных методов направлено, в том числе на поиск, «узких мест» в хозяйственной деятельности предприятия, их идентификацию, количественное измерение и выработку стратегий по устранению. Выявлено, что одним из таких «узких мест», неоправданно мотивирующих рост затрат на производство, являются затраты на энергию в технологических целях предприятия. В качестве решения проблемы предложено использовать процессный подход к учету затрат в комплексе с другими функциями управления, приведены требования к архитектуре процессов, обоснован их состав и содержание.

Ключевые показатели эффективности, эффективный менеджмент, процессный подход, архитектура процессов, режима экономии затрат.

Process approach to the integration of energy costs for processing industrial enterprise objectives

I.E. Mizikovsky, doctor of economic Sciences, head. the Department of Accounting, Professor, Nizhny Novgorod State University them N. I. Lobachevskian, Nizhny Novgorod

Improving the effectiveness of management of an industrial enterprise requires a decisive rejection of obsolete and unproductive management tools, bringing it into line with accepted world paradigm of achieving business results. The use of efficient techniques is directed, including the search of «bottlenecks» in economic activity, their identification, quantification and strategies for elimination. It is revealed that one of these bottlenecks, unreasonably motivating the growth of production costs are energy costs in the technological goals of the enterprise. As a solution to the problem is proposed to use a process approach to expenses accounting in conjunction with other management functions, are requirements to architecture processes, justified their composition and content.

Key performance indicators, effective management, process approach, process architecture, mode of cost savings.

Введение. Современная экономическая ситуация, характеризующаяся нарастанием кризисных явлений в экономике, побуждает менеджмент предприятий предлагать все новые и новые усилия по разработке и реализации программ экономии ресурсов. Как показывает практика, методологической основой этих усилий является поиск так называемых «узких мест», т.е. факторов и структурных условий, системно вызывающих рост затрат на обычную деятельность. В качестве инструмента поиска, позволяющего максимально точно идентифицировать и количественно измерить состояние бизнеса, успешно применяется система ключевых показателей эффективности (KPI) предприятия, с помощью которой также возможно определить его перспективы на достаточно длительный период.

Основная часть. Проведенные

нами исследования на ряде промышленных предприятий городов Нижнего Новгорода и Дзержинска Нижегородской области, в менеджменте которых используется система KPI показали, что одним из наиболее существенных и устойчивых во времени «узких мест» является энергопотребление на технологические цели. Учет, калькулирование и бюджетирование этого вида ресурсов производится по статье «Топливо и энергия на технологические цели», отражающей состояние расходуемых в процессе производства продукции твердого, жидкого или газообразного топлива и энергии, как полученных со стороны, так и выработанных самим предприятием [1,3-7].

Системный анализ причин перманентного увеличения стоимости рассматриваемого ресурса на ряде предприятий указанного выше региона показал, что в

качестве наиболее существенных причин, его обуславливающих, можно назвать следующие:

- «слабая» постановка аналитического учета затрат на производство, не предусматривающего ведение учетных регистров по направлениям расхода энергии и, зачастую, по центрам ответственности;
- трудно прогнозируемые изменения тарифной политики энергопоставляющих организаций;
- отсутствие утвержденной базы нормирования энергозатрат, инструментов ее актуализации и применения;
- отсутствие экономически обоснованной методологии отнесения затрат рассматриваемого класса на себестоимость продукции предприятий;
- формирование бюджетных показателей осуществляется по принципу «от достигнутого», на основании фактических значений показателей прошлого периода без учета финансово-экономических прогнозов.

Обобщая вышеизложенное, можно выделить прийти к выводу о том, что в качестве ключевой причины системности возникновения проблем в управлении энергопотреблением в технологических целях хозяйствующего субъекта является существенная «зашумленность» информационного поля данного ресурса, архаичность и непродуктивность распространенных на практике приемов и способов реализации учета и других функций управления. Такая ситуация негативно отражается на качестве принятия управленческих решений, как оперативных, так и касающихся перспектив бизнеса.

Отсюда целью нашего исследования является формирование условий, создающих устойчивые возможности качественного отражения сведений об энергопотреблении, создания прочной информационной базы принятия управленческих решений, ориентированных в том числе на разработку политики экономии энергоресурсов, структурирование действенного механизма противодействия необоснованному увеличению затрат и снижению ре-

зультативности производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Вполне очевидно, что для достижения поставленной цели становится необходимым заметное «усиление» методологического аппарата путем замены архаичных и неэффективных средств на современные и качественные управленческие инструменты. Повышение качества управления затратами на энергию в технологических целях требует их декомпозиции по этапам и направлениям использования, и, безусловно, центрам ответственности, что, как показывает теория и методология эффективного менеджмента, достигается применением ВРМ-технологий, имманентно «сфокусированных» на структурировании бизнес-процессов.

Процессный подход к управлению предприятием, лежащий в основе ВРМ, достаточно глубоко исследован ведущими отечественными и зарубежными учеными [8,10-13]. Д. Джестон и Й. Нелис в [2] отмечают, процессный подход позволяет «существенно повысить эффективность бизнеса...», вывести предприятие «на передовые позиции, далеко опережающих конкурентов». М. Хаммер и Л. Хершман напрямую связывают достижение успешности предприятия со способом организации процессов [11].

И. Н. Панин, Л. Д. Подлипаев, А. С. Панфилов позиционируют процессный подход как инструмент гармонизации хозяйствующего субъекта, стабильного выпуска качественной и конкурентоспособной продукции [8]. В. К. Чаадаев в [12] дает характеристику структурным особенностям ВРМ, отмечая, что процессный подход предполагает «множество внутренних шагов... в сложной системе». В. О. Тихомиров совершенно справедливо отмечает, что «коренной пересмотр основных бизнес-процессов... наиболее эффективный способ оптимизации затрат и повышения конкурентоспособности компании» [10]. Такого же мнения придерживается Ю. С. Щенников в [13].

Не требует доказательств, что построение строго детерминированного во

времени, по месту и экономической направленности процесса менеджмента энергозатрат в технологических целях возможно только на основе тщательного исследования индивидуальных особенностей предприятия в части их нормирования, бухгалтерских учета, контроля и отчетности. Вместе с тем, негативной стороной индивидуального подхода в любой модернизации является «изобретение велосипеда», попытка «собственного прочтения» известных и многократно опробованных на практике приемов и способов, непродуктивность которой не требует доказательств.

Исходя из приведенных выше постулатов, нам представляется необходимым использование инструмента, позволяющих снизить риски некачественного применения на практике процессного подхода. Таким инструментом служит архитектура процессов, которая включает в себя комплекс правил, принципов и моделей, представляющих основу для их совершенствования и развития. Архитектура процесса позволяет увязывать содержание процессов с архитектурой бизнеса, информационной и технической архитектурой [2]. В этом источнике сформулированы основные требования к архитектуре процессов, предполагающие ее ориентированность на бизнес-цели организации; согласованность процессов между собой; группировку информации в разрезе процессов и принимаемых на основе их результатов решений, их комплексную автоматизацию; динамичность, гибкость и адаптивность к изменениям.

Процессный подход, применяемый к формированию учета затрат на энергопотребление в технологических целях в общем информационном пространстве с другими функциями управления, предполагает реализацию следующих взаимосвязанных процессов:

- планирование и нормирования энергоресурсов на основе поставленных целей, результатом которых является формирование информационной базы нормированных затрат, перспективных и текущих планов, целевых про-

грамм экономии;

- оперативный нормативный учет и комплексный экономический анализ по центрам ответственности, группам и наименованиям производимой продукции;
- управленческий контроль выполнения запланированных показателей, включающий систематическое проведение внутренних проверок соблюдения установленных норм;
- подготовка информационной базы принятия перспективных и текущих управленческих решений, в том числе выработка корректирующих воздействий в случае возникновения «критических» отклонений от норм и запланированных показателей;
- оценка эффективности модели принятой управления энергоресурсами на всех этапах производственного цикла.

Применение процессного подхода к управлению энергетическими затратами на технологические цели предприятия несет собой выгоды для предприятия сразу в нескольких направлениях:

- институционализация режима экономии затрат данного вида, придание ему свойств перманентности, системности и экономической обоснованности;
- повышение управляемости предприятия путем оптимизации его хозяйственных процессов и производственного цикла;
- улучшение финансового состояния за счет повышения энергоэффективности, обусловленной кардинальным снижением затрат энергии на производство и устранения непроизводительных расходов;
- улучшение имиджа предприятия в плане его финансово-хозяйственной результативности, внедрения инновационных приемов и способов управления, повышение его инвестиционной привлекательности.

Заключение. Применение процессного подхода обеспечивает заметное повышение качества управления обычными видами деятельности, наращивание его

функционального потенциала. Построение оптимальной архитектуры процессов позволяет гибко адаптировать методологию учета затрат в комплексе с реализацией других функций управления к сложившимся реалиям и тенденциям производственно-хозяйственной деятельности предприятия; приводит административно-

управленческую деятельность в соответствие с современной парадигмой управления. Необходимо отметить, что энергоэффективность является ключевым параметром не только в оценке деятельности хозяйствующих субъектов, но и на уровне макроэкономических стратегии [9].

Литература

1. Друри, К. *Управленческий и производственный учет* / Колин Друри; пер. с англ. В. Н.Егорова – 6-изд. // М.: Аудит. – ЮНИТИ-ДАНА. – 2007г. – 1423 с.
2. Джестон, Дж., Й. Нелис *Управление бизнес-процессами: Практическое руководство по успешной реализации проектов* / Джон Джестон., Йохан Нелис; пер. с англ. // М.: Альпина Паблишер. – 2012 г. – 644с.
3. Мизиковский, И. Е., Милосердова, А. Н., Софьин, А. А. *Формирование процесса принятия решения об организации выполнения вспомогательных работ* / И. Е. Мизиковский, А. Н. Милосердова, А. А. Софьин // М: Современные проблемы науки и образования. – 2014г. – № 5. – с. 297-299.
4. Мизиковский, И. Е. *Методика экспертной оценки варианта организации содержания и эксплуатации оборудования промышленного предприятия* / И. Е. Мизиковский // М.: Аудит и финансовый анализ. – 2011г. – № 4. – с. 348-350.
5. Мизиковский, Е. А., Мизиковский, И. Е. *Производственный учет* / Е. А. Мизиковский, И. Е. Мизиковский // М.: Магистр: Инфра-М. – 2015г. – 272 с.
6. Мизиковский, И. Е. *Бухгалтерский управленческий учет: курс-минимум: учебное пособие* / И. Е. Мизиковский // М.: Магистр. – 2009г. – 110с.
7. Николаева, О. Е. *Стратегический управленческий учет* / О. Е. Николаева, О. В. Алексеева // М.: ЛКИ. – 2008 г. – 2-е изд. – 304 с.
8. Панин, И. Н. *Процессный подход в управлении предприятием и саморегулирование его деятельности* / И. Н Панин, Л. Д Подлипаев, А. С. Панфилов // М.: Гелиос АРВ. – 2009г. – 320 с.
9. Суглобов, А. Е., Хмелев, С. А. *Экономическая безопасность предприятия* / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Учебное пособие // М.: – ЮНИТИ. – 2013г. – 397 с.
10. Тихомиров, В. О. *Управление компанией в условиях кризиса – путь от сокращения затрат к повышению стоимости* // Экономика железных дорог. – № 6. – 2013г. – с.71-78.
11. Хаммер, М., Хершман, Л. *Быстрее, лучше, дешевле. Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов* / М. Хаммер, Л. Хершман // М; : пер. с англ.-М.: Альпина Паблишер. – 2015 г. – 352 с.
12. Чаадаев, В. К. *Бизнес-процессы в компаниях связи* / В. К. Чаадаев / М.: Эко-Трендз. – 2004 г. – 76с.
13. Щенников, С. Ю. *Реинжиниринг бизнес-процессов* /С. Ю. Щенников // М.: Ось-89. – 2004г. – 288 с.

УДК 330.322

Использование аналитического потенциала системы Bloomberg Professional для принятия инвестиционных решений

А.Е. Суглобов, д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,
С.В. Музалёв, к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономический анализ»,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

В статье рассмотрены возможности использования потенциала системы Bloomberg Professional и сервиса Bloomberg Terminal для проведения финансового анализа организаций потенциальными инвесторами.

Финансовый анализ, бухгалтерская (финансовая) отчётность, инвестор, ключевые показатели эффективности.

The use of the analytical potential of the Bloomberg Professional system for making investment decisions

A.E. Suglobov, doctor of Economics, Professor, Professor of Department of Finance and accounting-accounting altersage,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,
S.V. Muzalyov, candidate of Economics, associate Professor of Department «Economic analysis» FSEBI HE «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow

The article discusses the potential of the system and Bloomberg Professional service Bloomberg Terminal for financial analysis organizations potential investors.

Financial analysis, accounting (financial) statements, the investor, the key show-teli efficiency.

Проведение финансового анализа деятельности организации позволяет более детально рассмотреть все сильные и слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности организации, дать оценку эффективности управления активами и пассивами компании, просчитать потенциальные инвестиционные риски. В теоретических основах финансового анализа авторами рассматривается порядка трехсот самых разнообразных показателей, позволяющих дать оценку финансового состояния исследуемой организации, однако в большинстве случаев для оценки результатов деятельности организации бывает достаточно всего нескольких ключевых показателей.

Однако стоит заметить, что финансовый анализ, не учитывающий специфику деятельности организации, не позволяет в полной мере дать оценку эффективности и результативности деятельности, а, следовательно, является бесполезным с практической точки зрения. Как правило, организации функционирующие на рынке

преследуют две основные цели, первая – капитализация бизнеса, в этом случае при анализе в первую очередь уделяется внимание EVA (Economic Value Added), показателям, отражающих движение денежного потока (EBITDA, изменение рабочего капитала), а также показателям оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, запасов, маржинальной прибыли, условно-постоянных расходов и т.д.; вторая – максимизация прибыли, в данном случае в ходе проведения финансового анализа следует в первую очередь обращать внимание на нормирование расходов организации, темпы роста выручки, прибыли и показателей рентабельности, при этом показатели оказывающие влияние на изменение денежного потока организации следует оценивать со стороны потребностей компании в заемных источниках финансирования и эффективности их использования.

Основой здесь может послужить система сбалансированных показателей (ССП или BSC, Balanced Scorecard), ис-

пользование которой позволит оперативно выявить выполнение стратегических планов организации, а также соотнести их с повседневными задачами, решаемыми основными структурными подразделениями компании.

Инвестиционные компании и представители инвесторов также заинтересованы в проведении финансового анализа потенциального объекта инвестирования, при этом как правило они опираются на данные бухгалтерской (финансовой) отчетности публикуемой в открытом доступе, то есть в основном на «Бухгалтерский баланс» и «Отчет о финансовых результатах», а также на статистические формы отчетности, например – форму 5-З «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)».

В основе формирования системы сбалансированных показателей для оценки объекта инвестирования лежат показатели, формирующие внутренние и внешние бизнес-процессы в организации, одними из которых являются KPI (Key performance indicator) – ключевые показатели эффективности, определяемые для приоритетных направлений деятельности организации.

Применение финансового анализа как основного инструмента текущего управления финансово-хозяйственной деятельностью организации в современных реалиях практически невозможно без автоматизации. Многие компании в своей повседневной деятельности отдают предпочтение пакету Microsoft Office, в частности применение программы Microsoft Excel в качестве средства автоматизации является наиболее распространенным из-за своей простоты и доступности, при этом стоит отметить, что возможности данного продукта в плане проведения финансового анализа достаточно ограничены. На сегодняшний момент рынок предлагает ряд

специализированных программных продуктов, непосредственно нацеленных на проведение финансового анализа, возможностями которых пользуются не только потенциальные кредиторы, инвесторы, аудиторы, но и непосредственно сами организации для оптимизации процесса финансового анализа, снижения трудозатрат и получения возможности в кратчайшие сроки принимать взвешенные управленческие решения, отражающие все изменения рынка. К таким программным продуктам на сегодняшний день можно отнести «Audit Expert», «Альт-финансы», «ИНЭК-Аналитик», «1С: Финансовый анализ» и другие.

При выборе показателей ориентироваться прежде всего необходимо на возможность получения необходимых данных автоматически из IT-систем, либо от компаний, привлекаемых для опросов клиентов и сотрудников.

Рассмотрим возможности применения системы Bloomberg Professional и сервиса Bloomberg Terminal для оценки системы сбалансированных показателей инвестором в ходе принятия инвестиционных решений. Bloomberg Terminal – это круглосуточная мировая система в области финансов, которая предоставляет достоверную финансовую, экономическую и политическую информацию, охватывающую все секторы рынка. Он содержит в себе сведения о финансах компаний за более чем 20 летний период.

В качестве прогнозного объекта инвестирования рассмотрим деятельность ПАО «Газпром» и результаты его деятельности, начиная с второго квартала 2013г. по третий квартал 2015г. Анализ инвестиционной привлекательности ПАО «Газпром» осуществим с использованием возможностей системы Bloomberg Professional.

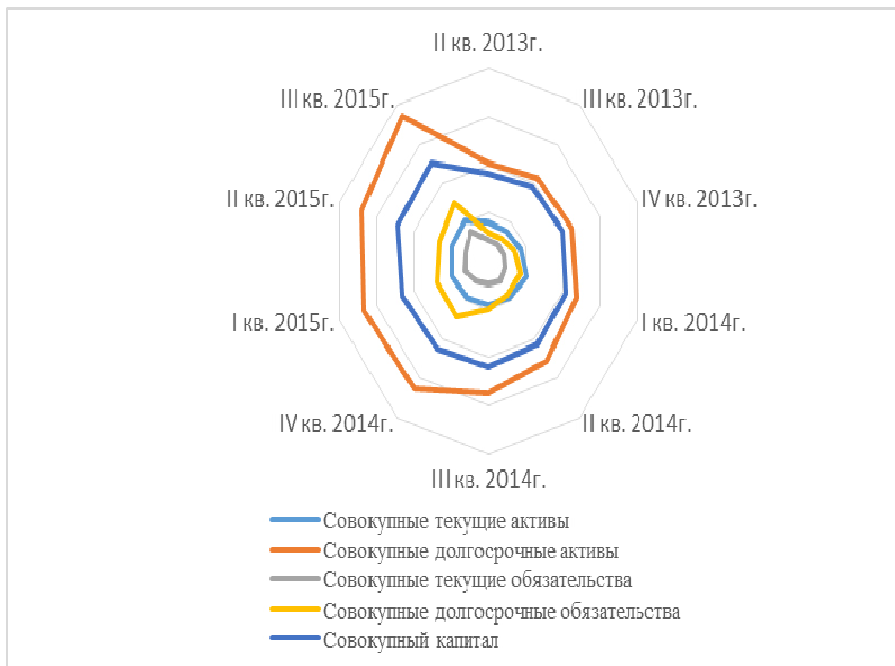


Рисунок 1 – Динамика основных статей бухгалтерского баланса ПАО «Газпром»

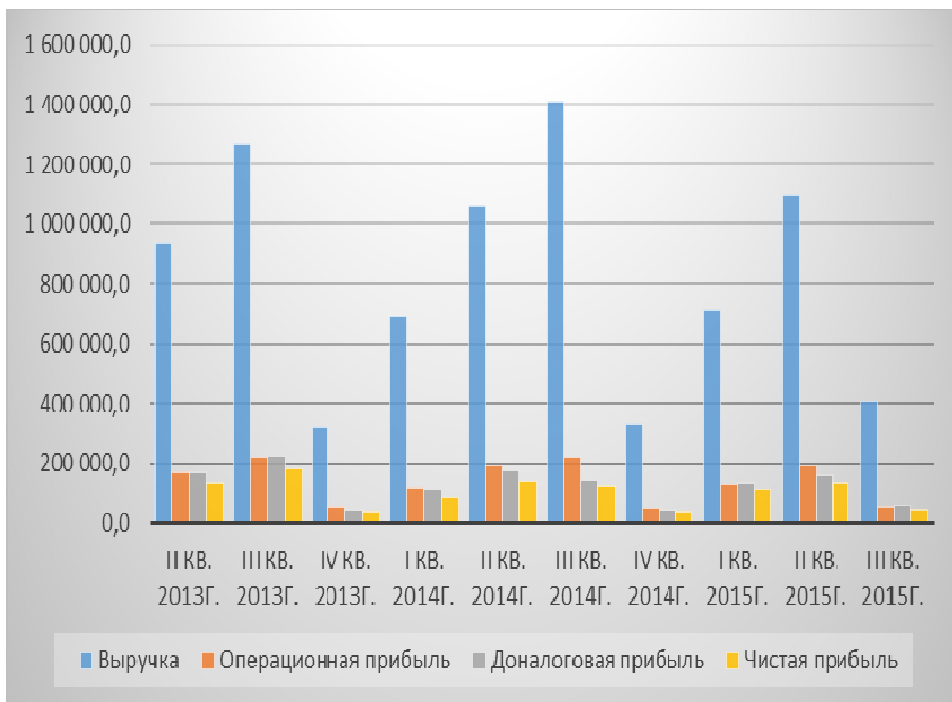


Рисунок 2 – Динамика основных статей отчета о финансовых результатах деятельности ПАО «Газпром»

Таблица 1 – Основные данные деятельности ПАО «Газпром»

ОАО Газпром нефть (SIBN RM) - Осн. данные											
Миллионы RUB	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015	Q4 2015	Прог
Конец периода	09/30/2013	12/31/2013	03/31/2014	06/30/2014	09/30/2014	12/31/2014	03/31/2015	06/30/2015	09/30/2015	12/31/2015	
Рын. капитализация	68016.886348	692460.86	679203.28	13565.620605	680335.6	674 674,0	752 521,0	641 648,0	688356.2		
- Наличие и эквивалент	122 284,0	146 947,0	225 147,0	156 833,0	146 982,0	129 827,0	149 521,0	140 897,0	147 711,0		
+ Привилег. и др.	42 023,0	45 409,0	50 233,0	46 749,0	46 879,0	64 037,0	70 646,0	70 371,0	83 864,0		
+ Совокупный долг	243 234,0	313 868,0	386 725,0	369 541,0	418 388,0	563 427,0	600 513,0	569 475,0	672 848,0		
Стоим.предпр.											
Выручка (сравн.)	937 853,0			814 508,0	1 062 317,0		328 247,0		1 238 248,0	409055.532	
Рост %, в/е	868905647141			117860129726	11629647717				510641644632		
Валовая прибыль											
Маржа %											
ЕБИТА	226 397,0	298 902,0	75 747,0	156 874,0	251 594,0	305 998,0	72 301,0	171 646,0	261 894,0	96457.101	
Маржа %	399238473407			599704361406	835144311914		026400850579		503672931432	804416403785	
Чистый доход (сравн.)	135 154,0			87 599,0	139 531,0		39 129,0		130 881,0	44776.741	
Маржа %	110004448326			548360482647	134591652021		205963801649		598535349946	463721908545	
EPS (сравнимая)	28.646			18.567	29.574		8.294		27.74	8.065	
Рост %, в/е	827290243472			855579868709	954476810305				013931155745		
Налич. от операций	219 912,0	281 260,0	71 850,0	147 325,0	230 303,0	286 966,0	56 100,0	145 354,0	226 365,0		
Капитальные расходы	-142 437,0	-208 611,0	-48 458,0	-107 585,0	-180 976,0	-271 330,0	-70 125,0	-148 084,0	-234 238,0	-104457.556	
Своб. ден. поток	77 475,0	72 649,0	23 392,0	39 740,0	49 327,0	15 636,0	-14 025,0	-2 730,0	-7 873,0		

Source: Bloomberg

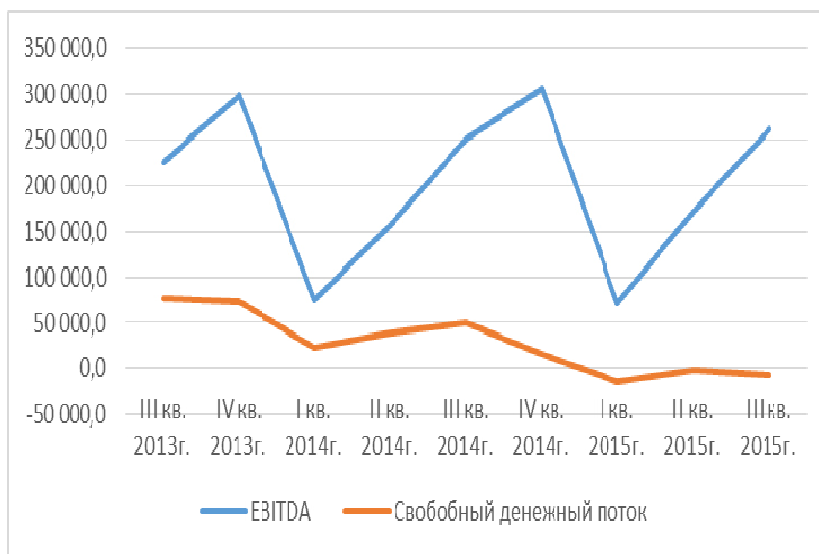


Рисунок 3 – Динамика основных показателей деятельности ПАО «Газпром»

Таблица 2 – Показатели ликвидности ПАО «Газпром»

ОАО Газпром нефть (SIBN RM) - Ликв-сть										
Миллионы RUB, кроме на акцию	Q2 2013	Q3 2013	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q4 2014	Q1 2015	Q2 2015	Q3 2015
Конец периода	06/30/2013	09/30/2013	12/31/2013	03/31/2014	06/30/2014	09/30/2014	12/31/2014	03/31/2015	06/30/2015	09/30/2015
Кэф. наличности	0.601178	0.575725	0.706778	0.983127	0.633229	0.609659	0.517794	0.431624	0.420252	0.379857
Тек. коэф.	1.853695	1.845579	2.082963	2.2547	1.860893	1.861966	1.878208	1.549412	1.620729	1.33661
Кэф. срочной ликвидности	0.954117	0.979807	1.163031	1.384523	1.008128	1.021403	0.898565	0.756629	0.809584	0.667075
Обыкновен. акц. кап-л/Всего активов	60.758748	62.465722	60.922992	57.988881	58.575123	57.254947	50.804968	50.181264	52.669419	48.982141
Д/с долг/Акц. кап.	22.982502	20.624204	26.197345	31.691183	29.537775	33.69599	44.460318	41.287197	38.430808	43.027044
Д/с долг/Капитал	18.088115	16.41842	19.929659	23.114937	21.904145	24.346381	29.665866	27.245053	26.287697	28.00285
Свкп долг/Капитал	21.296147	20.392467	23.92489	27.061931	25.843618	27.746862	33.275632	34.010893	31.597336	34.918025
Свкп долг к свкп активам	17.223308	16.742336	20.072997	22.604803	21.355012	22.975825	26.858967	27.532916	25.802507	28.163442
Z-показатель Альтмана	3.088271	3.252525	3.106381	2.878213	2.906744	2.754405	2.87505	2.60903	2.20751	2.22526

Source: Bloomberg

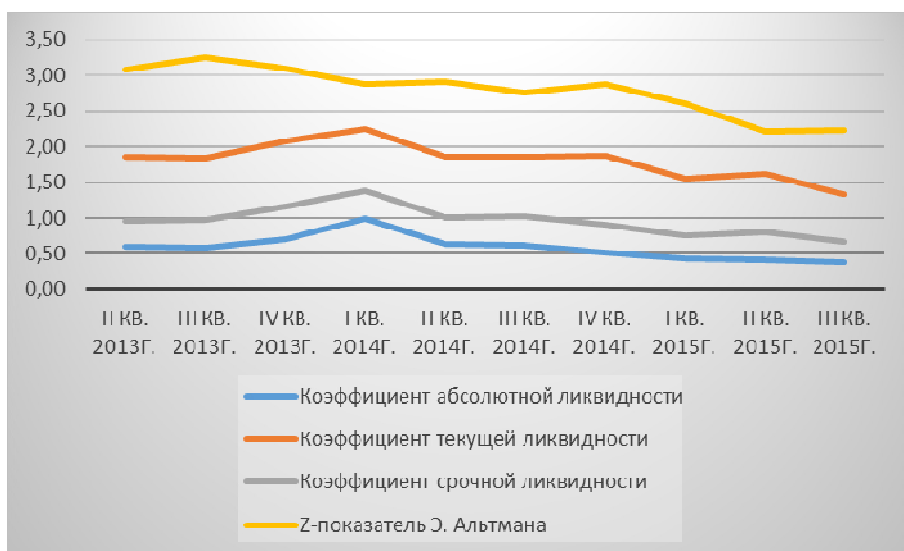


Рисунок 4 – Динамика показателей ликвидности ПАО «Газпром»

Таблица 3 – Показатели рыночной стоимости акций ПАО «Газпром»

ОАО Газпром нефть (SIBN RM) - Ст-ть акций									
Миллионы RUB, кроме на акцию	СQ3 2013	СQ4 2013	СQ1 2014	СQ2 2014	СQ3 2014	СQ4 2014	СQ1 2015	СQ2 2015	СQ3 2015
Конец периода	09/30/2013	12/31/2013	03/31/2014	06/30/2014	09/30/2014	12/31/2014	03/31/2015	06/30/2015	09/30/2015
Посл. цена	141.58	146.77	143.96	150.5	144.2	143,00	159.5	136,00	145.9
Измен. за период %	20.585981	3.665772	-1.91456	4.542929	-4.186047	-0.832178	11.538462	-14.733542	7.279412
Цена открытия	117.51	143.00	146.84	143.98	152.5	144.1	140.2	159.3	136.5
Максимальная цена	145.00	159.4	149.14	157.5	152.8	190.00	237.00	164.2	152.5
Минимальная цена	115.01	136.07	128.5	132.31	128.05	124.00	139.3	133.3	133.6
Рын. капитализация	68016.886348	692460.86	679203.28	13565.620605	680335.6	674 674,0	752 521,0	641 648,0	688356.2
Текущие акции в обращении	4741.299805	4741.299805	4741.299805	4741.299805	4741.299805	4741.299805	4741.299805	4741.299805	4741.299805
Кол-во общедоступных акций	1295.732056	1295.732056	1295.734497	1295.734497	1295.734497	1295.734497	1295.754517	1295.754517	1295.684692

Source: Bloomberg

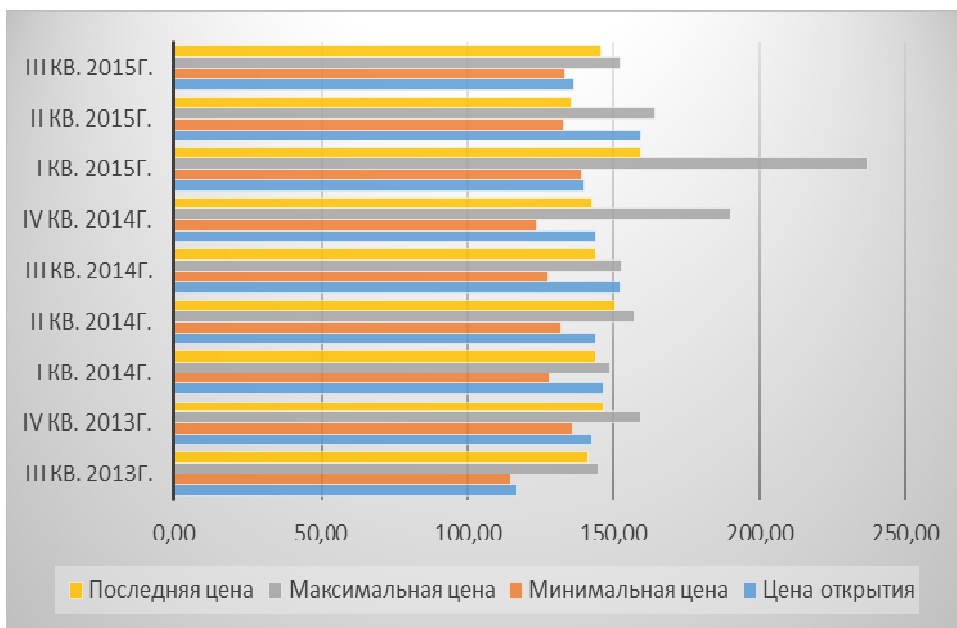


Рисунок 5 – Динамика показателей рыночной стоимости акций ПАО «Газпром»

По результатам финансового анализа ПАО «Газпром» базирующегося на данных Bloomberg Professional можно сделать следующие выводы: наблюдается рост совокупных долгосрочных активов и совокупного капитала при одновременном росте совокупных долгосрочных и текущих обязательств, что негативно сказывается на показателях ликвидности компании, объемы выручки и чистой прибыли в конце 2015 года снижаются, на фоне падения показателя EBITDA в первом квартале 2015 года, далее наблюдается его стабильный рост. Из негативных факторов можно отметить появление в 2015 году отрицательного свободного денежного потока в организации. Однако результаты ПАО «Газпром» лучше ожиданий многих экспертов. EBITDA выше прогнозов примерно на 6%, чистая прибыль – существенно выше. На котировки компании результаты первых трех кварталов не повлияли, потому что более важны годовые результаты. В четвертом квартале ПАО «Газпром» постепенно восстановил объемы продаж, которые были невысоки в первых кварталах 2015г.

Таким образом, Bloomberg Professional являясь одним из крупнейших в мире агентств предоставляет своим клиентам основные финансово-экономические сводки, аналитические обзоры, активность биржевых торгов и новостную информацию по всем опубликованным российским и зарубежным компаниям, в которой постоянно нуждаются потенциальные инвесторы.

Использование аналитического и информационного аппарата системы Bloomberg Professional наиболее показательно по удобству интерфейса, скорости обработки запросов и выгрузки информации для дальнейшей обработки.

При проведении инвестиционного анализа, Bloomberg Professional предоставляет наиболее эффективные возможности при выборе объекта инвестирования из определенного числа компаний-аналогов, позволяет работать с системой фильтрации опираясь на определенный перечень критериев, установленных в системе, подключать данные полученные из отчетов аналитиков, отображать результаты финансового анализа компании и биржевые сводки.

Система Bloomberg Professional позволяет финансовому аналитику подготовить обоснованное резюме компаний, которые отобрано в качестве объектов потенциального инвестирования, включив в него ключевые показатели эффективности деятельности (KPI, Key performance indicator), такие как рентабельность, ликвидность активов, доходность акций, которые позволят определить KPI инвестиций, например срок окупаемости, чистую приведенную стоимость (NPV, Net present value), внутреннюю норму доходности (IRR, internal rate of return) и т.д., дать краткое описание бизнес аналогов и представить информацию руководству компании для конечного принятия инвестиционного решения.

Литература

1. Агапова, Т. Н., Музалева, Т. И. Использование статистических методов для оценки влияния социально-экономических показателей на уровень преступности в стране / Т. Н. Агапова, Т. И. Музалева // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2012. – № 23. – С. 48-51.
2. Музалёв, С. В., Звонарёва, Н. С. Использование анализа структурных сдвигов баланса в оценке деятельности нефтяных компаний // Сборник материалов международной научной конференции «Современные технологии управления» 2014. Издательство: Международный центр научно-исследовательских проектов (Ки-ров), 14-15 июля 2014 г. – с. 2050-2059.
3. Музалева, Т. И. Влияние мирового экономического кризиса на финансовое состояние сельскохозяйственных производителей / Т. И. Музалева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2009. – № 9. – С. 93-96.
4. Суглобов, А. Е., Чернов, П. Л. Основные подходы к выявлению признаков банкротства коммерческой организации при проведении экономической экспертизы / А. Е. Суглобов, П. Л. Чернов // Вестник экономической безопасности. – 2015. – № 5. – С. 128-132.
5. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru/>.
6. Официальный сайт Bloomberg Professional [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bloomberg.com/professional/>.

УДК 657

Использование экономической экспертизы для установления обстоятельств банкротства коммерческих банков

П.Л. Чернов, аспирант кафедры «Экономика»,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области
«Технологический университет», г. Королев, Московская область,
Главный эксперт отделения экономических экспертиз отдела специальных экспертиз и учетов экспертно-криминалистического центра, капитан полиции,
Министерство внутренних дел по Республике Крым, г. Симферополь, Республика Крым

Актуальность углубленного исследования возможностей экономической экспертизы при установлении обстоятельств совершения преступлений, приводящих к банкротствам коммерческих банков, связано с увеличением количества отозванных у них лицензий. В статье рассмотрены практические возможности использования экспертными подразделениями наиболее распространенного алгоритма совершения правонарушений, приводящих к банкротству коммерческих банков, устанавливаемых в ходе производства экономических экспертиз, среди которых: схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости; схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета; схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете реально обращающихся ценных бумаг; схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками; схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения учета.

Экономическая экспертиза, коммерческие банки, схемы криминальных банкротств, вывод активов банка, правоохранительные органы.

The use of economic expertise in establishing the circumstances of the bankruptcy of commercial banks

P.L. Chernov, Graduate first year of the Department of Economy,
State Educational Institution of Higher Education
Moscow Region «University of technology», Korolev, Moscow region,
Chief expert of the section of economic expertise of the department of special expertise and surveys of the Forensic Science Center, the police captain, Ministry of Internal Affairs for the Republic of Crimea, Simferopol, Republic of Crimea

The relevance of in-depth study of opportunities of economic expertise in establishing the circumstances of the crime, leading to the bankruptcy of commercial banks due to the increase in the number of revoked their licenses. The article examines the feasibility of using expert divisions most common algorithm for misconduct leading to the bankruptcy of commercial banks established in the production of economic expertise, including: acquisition scheme bank securities at a higher price; embezzlement scheme of the bank with the help of the fictitious accounting entries in the accounts; embezzlement scheme of bank funds by using «mirror» of recording actual traded securities; scheme of forming a fictitious bank accounts payable to depositors; scheme of concealment of accounts of the bank debt to depositors at the expense of distortion of accounting.

Economic expertise, commercial banks, schemes of criminal bankruptcy, withdrawal of bank assets, law enforcement agencies.

В современных условиях деятельность кредитных организаций и совершаемые ими высокорискованные финансовые операции сопряжены с риском возможного банкротства, поэтому в статье рассмотрен инструментарий выявления в ходе экономической экспертизы обстоятельств совершения правонарушений, приводящих к банкротству коммерческих банков, с разоблачением которых в повседневной практике сталкиваются сотрудни-

ки экспертных подразделений МВД России.

Исходя из целей своего создания коммерческий банк не только должен, как и все юридические лица, удовлетворять требования кредиторов по денежным обязательствам, выплачивать выходные пособия, осуществлять оплату труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, исполнять обязанность по уплате обязательных плате-

жей, но и обеспечивать на условиях срочности, платности, возвратности другие организации и физических лиц ликвидными активами. А кроме того, банк в любой момент должен быть способным удовлетворить требования вкладчиков по их вкладам.

Именно поэтому вполне логичным кажется тот факт, что в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» кредитная организация считается неспособной удовлетворять требования по своим обязательствам уже через 14 дней после наступления даты их исполнения, в отличие от других юридических лиц, для которых аналогичный срок установлен в размере 3 месяцев [1].

Кроме того, для уменьшения вероятности наступления несостоятельности банка законодатель также предусмотрел своего рода гарантию для его клиентов и установил обязательный критерий по минимальному размеру собственных средств (капитала) для банка в сумме 300 миллионов рублей, а для банка, которому выдается генеральная лицензия, – в сумме 900 миллионов рублей [2]. Аналогичный же порог существует и для других юридических лиц, который многим меньше банковского. Так, обязательный минимальный размер капитала для обществ с ограниченной ответственностью, непубличных акционерных обществ составляет 10 тыс. руб. [3,4], для публичных акционерных обществ – 100 тыс. руб. [4].

Банк оказывается в состоянии неплатежеспособности зачастую не из-за рыночных факторов, таких как изменение конъюнктуры рынка, низкая активность банка на рынке предоставляемых услуг, плохой маркетинг, ошибки топ-менеджмента, кризисные явления в экономике, а в первую очередь из-за преднамеренных противоправных действий собственников, менеджмента и обычных сотрудников банка. Практика показывает, что именно субъективный фактор играет огромную роль при предоставлении кредитов и займов [5, с. 124-125].

Генеральный директор государственной корпорации «Агентство по страхо-

ванию вкладов» (далее – ГК «АСВ») Юрий Исаев утверждает, что в 98 процентах случаев банк, попадающий под процедуру ликвидации, доводится до банкротства преднамеренно. Также он акцентирует внимание на том, что это было бы невозможно, если бы фальсификацию отчетности не покрывали аудиторские организации. По данным Минфина, проверки выявили нарушения в 39 из 40 аудиторских фирм, на которые приходится львиная доля банковского рынка. Это значит, что все практически аудиторские организации так или иначе не в ладах с законом [6].

Проблема недостоверной отчетности, предоставляемой банками вышла на новый виток. В конце 2000-х годов главной темой было сокрытие банками реального размера просрочки, «бумажное» улучшение качества активов и подрисовывание нормативов. Затем активно стали обсуждаться кредитование связанных сторон, фиктивное раздувание капитала и махинации с ценными бумагами. И, конечно, никуда не ушла «любимая» проблема всей банковской системы – вывод активов. Как следствие банки становятся «зомби» с дырами в балансе, а зачастую и с отрицательным капиталом. В результате их приходится спасать за государственный счет или ликвидировать, выплачивая страховую сумму вкладчикам [7, с. 22].

Экспертные подразделения, как и в целом правоохранительные органы, в ходе противодействия криминальным схемам в банках сталкиваются со следующими сложностями:

- фальсификация банковского учета и отчетности;
- долгая и основательная подготовка к реализации преступных намерений;
- продолжительный характер преступного деяния;
- высокая квалификация участников схемных операций;
- сложность и запутанность схем;
- быстрое распространение «передового» опыта между недобросовестными банкирами;

- постоянное совершенствование схемных операций, использованных ранее другими банками, и разработка новых;

- вариативность и масштабность схем;

- тщательная маскировка сомнительных операций;

- разветвленность схемных операций путем использования в них множества аффилированных компаний, «технических» фирм, «фирм-однодневок» в результате сговора широкого круга лиц;

- более сложный и запутанный механизм совершения банковских преступлений по сравнению с другими преступлениями в сфере экономики.

Изложенные выше факторы требуют от правоохранителей постоянного совершенствования своей квалификации, более глубокого подхода к исследованию обстоятельств совершения банковских преступлений, а также повышения эффективности взаимодействия с Банком России и ГК «АСВ».

Актуальность углубленного исследования алгоритмов совершения преступлений, приводящих к банкротствам коммерческих банков, связано с увеличением количества отозванных у них лицензий.

И очевидно то, что чем раньше на этапе производства экспертизы эксперту-экономисту станет понятна схема совершения преступления, тем быстрее и эффективнее будет процесс и результат его работы.

Следует отметить, что для качественного анализа финансового состояния коммерческого банка в условиях банкротства недостаточно эксперту использовать нормативные методики анализа финансового состояния. Эксперту необходим собственный взгляд на сложившуюся ситуацию. То есть выбор той методики, или симбиоза методик, которые будут соответствовать специфике деятельности коммерческого банка и прочим условиям [8, с. 131].

Путем обобщения практики экспертно-криминалистических подразделений МВД России нами рассмотрен алгоритм совершения преступлений в банковской сфере и выявлены следующие схемы совершения банковских преступлений, установленные по результатам экономических экспертиз:

1) схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости;

2) схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета;

3) схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг;

4) схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками;

5) схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения учета.

Рассмотрим каждую из них по отдельности.

1) Выявленная схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости (см. рис. 1) осуществляется с помощью «рыночных» инструментов, которые заключаются в следующем:

Осуществляя деятельность на рынке ценных бумаг Аффилированное предприятие Б приобретает ценные бумаги у Эмитента по реальной рыночной стоимости, условно, 2 000 руб. за 1 ценную бумагу. После этого Аффилированное предприятие А, которое также осуществляет деятельность на рынке ценных бумаг, приобретает вышеуказанные ценные бумаги по стоимости в 2,5 раза выше (по 5 000 руб. за 1 ценную бумагу). Затем Аффилированное предприятие Б осуществляет обратный выкуп у Аффилированного предприятия А этих же ценных бумаг, которые через некоторое время опять продает в обратном направлении, при этом стоимость ценных бумаг увеличивается после каждой операции купли-продажи в 2 раза от предыдущей стоимости (10 000 руб./шт. и 15 000 руб./шт. соответственно).

После того как «рыночная» цена ценных бумаг сформирована они реализу-

ются Аффилированным предприятием А Банку по вышеуказанной цене (за 15 000 руб./шт.), что приводит к замещению вы-

соликвидных активов неликвидными, в результате чего происходит деформация структуры активов Банка.

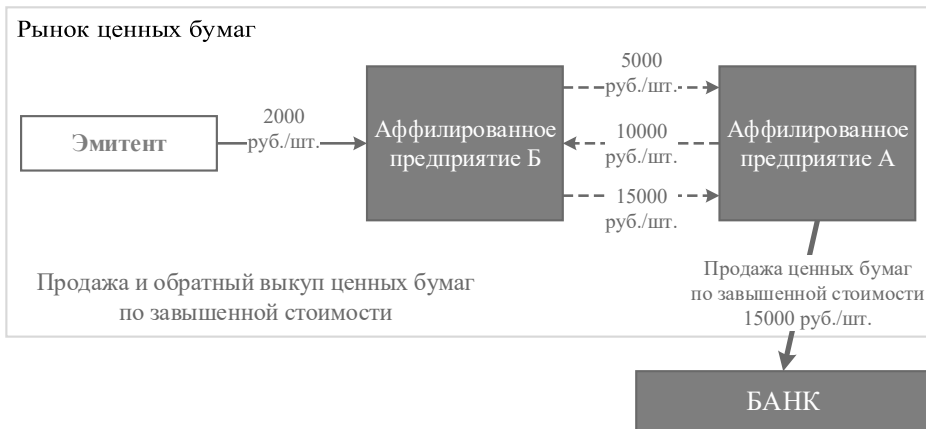


Рисунок 1 – Выявленная схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости (разработано автором)

2) Выявленная схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета (см. рис. 2) заключается в следующем:

Банком принимается решение о выдаче кредита подставному лицу. Подставное лицо получает кредитные денежные средства из кассы Банка. Операции по выдаче кредита регистрируются на счетах банковского учета. В последующем вышеуказанная сумма подставным лицом в Банк не возвращается, однако сотрудник Банка,

в чьем ведении находится регистрация на счетах банковского учета операций по поступлению денежных средств в кассу и операций по погашению кредитов и процентов по ним, при отсутствии денежных средств, делает фиктивные записи на счетах бухгалтерского учета Банка.

В итоге, хищения такого типа могут быть выявлены исключительно путем проведения инвентаризаций контролирующими органами.



Рисунок 2 – Выявленная схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета (разработано автором)

3) Выявленная схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг (см. рис. 3) заключается в следующем:

Аффилированное предприятие (дилер), осуществляя деятельность на рынке ценных бумаг, приобретает у Эми-

тента ликвидные ценные бумаги. Эмитент передает ценные бумаги Дилеру, который за них производит оплату и отражает их у себя в учете. В дальнейшем Дилер «продает» Банку вышеуказанные ценные бумаги, за которые Банк в его адрес осуществляет оплату и ставит их у себя на учет. При

этом передачей ценных бумаг данная операция не сопровождается. Ценные бумаги остаются у Дилера и фактически, и по учету. И таким образом происходит «зеркальное» отражение в учете одних и тех же ценных бумаг, как у Дилера, так и у Банка. Существует несколько вариантов документального подтверждения данных операций перед контролирующими органами. В зависимости от обстоятельств прове-

ряющим могут предъявляться: 1) точные копии приобретенных ценных бумаг с идентичными реквизитами; 2) оригиналы приобретенных ценных бумаг, предоставленных Дилером на время проверки; 3) фиктивная выписка из депозитария.

В результате операции происходит искусственное увеличение активов Банка за счет ценных бумаг, которые в его распоряжении не находятся.



Рисунок 3 – Выявленная схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг (разработано автором)

4) Выявленная схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками (см. рис. 4) становится актуальна, когда его должностные лица уже достоверно знают, что лицензию у Банка отзовут.

Существует несколько вариантов наполнения Банка фиктивными вкладами граждан, которые подпадают под категорию, по которым происходит возмещение ГК «АСВ», размер которого составляет не более 1 400 000 рублей по каждому вкладчику Банка, независимо от количества вкладов [9]:

- Банком с помощью бухгалтерских проводок в учете отражаются вклады размером до 1,4 млн. руб. на подставных физических лиц, денежные средства по которым внесены не были;

- Банк переносит вклады из одной категории в другую: вклады переоформляются с юридических лиц на подставных физических лиц, при необходимости с разбивкой вкладов на несколько для приведения их к необходимому размеру. Кроме того, данная операция в учете может быть оформлена следующими фиктивными про-

водками: вклад юридического лица в учете будет отражен как выданный, а вместо него с разбивкой на необходимые суммы будет отражены вклады на подставных физических лиц. Поскольку юридическим лицам компенсация по вкладам не проводится, и, соответственно, обращение в ГК «АСВ» с требованием о возмещении вклада от них не поступает, то и вероятность сокрытия факта наличия у организации вклада в Банке останется высоким. Поэтому данные операции могут осуществляться сотрудниками Банка как самостоятельно, так и в сговоре с должностными лицами организаций, желающими вернуть свои вклады.

- Банк производит разбивку кредита физического лица на части до 1,4 млн. руб. с оформлением новых вкладов на подставных физических лиц. Формирование данного фиктивного портфеля вкладов происходит в основном по инициативе вкладчиков, заинтересованных в полном возмещении сбережений, и что очевидно, не без участия сотрудников Банка.

После того, как ГК «АСВ» назначается конкурсным управляю-

щим/ликвидатором – происходит возмещение по вкладам физическим лицам в сумме до 1,4 млн. руб. В конечном результате после того как подставными лицами денежные средства получены от ГК «АСВ», они оказываются, в зависимости

от схемы, у должностных лиц Банка, либо у вкладчиков, которые вступили в сговор с сотрудниками Банка для получения возмещения сумм по вкладам в полном объеме.

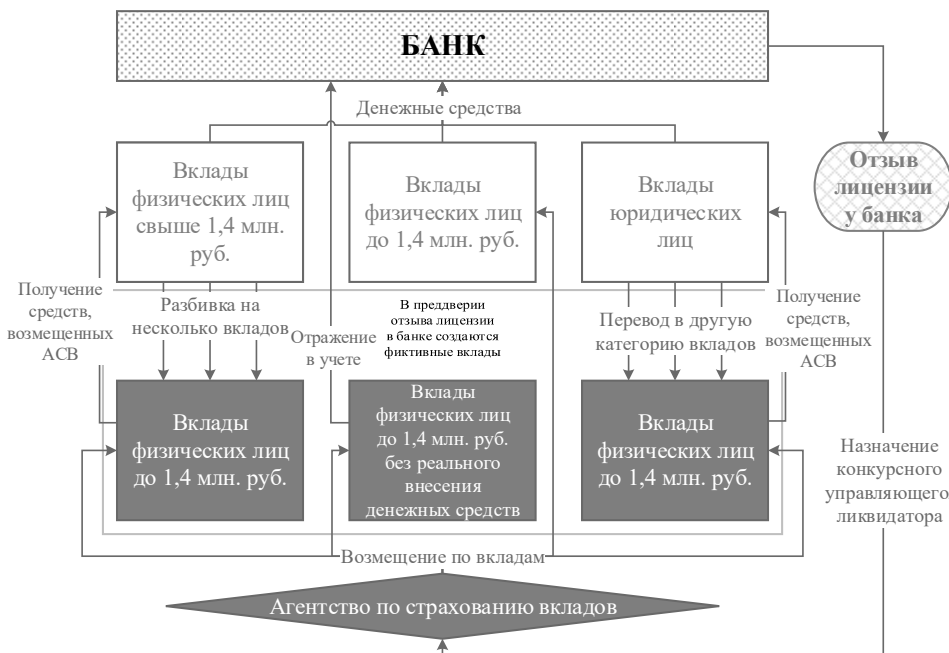


Рисунок 4 – Выявленная схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками (разработано автором)

5) Выявленная схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения (неотражения) учета (см. рис. 5) возникает, когда Банком ведется двойной учет вкладчиков-физических лиц: «белый» и «черный». Наравне с осуществлением своей нормальной банковской деятельности по получению вкладов и выдаче кредитов с отражением ее в банковском учете и отчетности, Банк осуществляет недобросовестную деятельность по получению вкладов физических лиц без их отражения на своем балансе, с дальнейшим направлением сумм на счета связанных (аффилированных) компаний,

которыми осуществляется либо обналичивание денежных средств, либо финансирование за их счет проектов, подконтрольных Банком. В результате деятельность Банка становится направленной исключительно на наращивание объема привлеченных вкладов физических лиц, часть из которых выводится, а часть – обеспечивает функционирование Банка и его филиалов, что к моменту отзыва лицензии приводит к достижению неучтенными вкладами размера вкладов, отраженных в учете, или даже к превышению их размера, и в итоге – значительные проблемы для ГК «АСВ» при возмещении сумм перед вкладчиками.

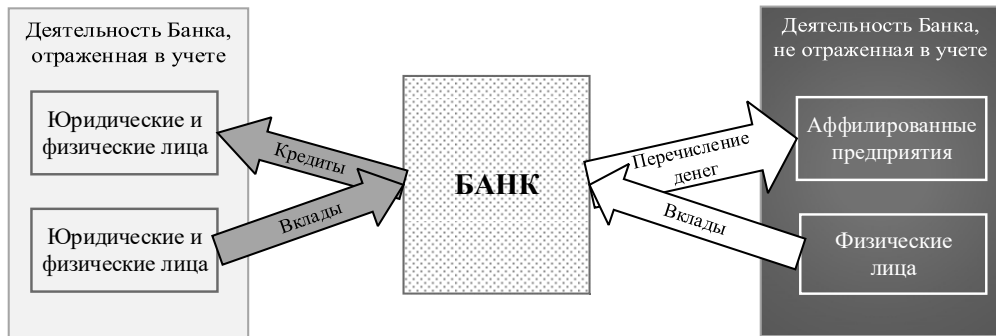


Рисунок 5 – Выявленная схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения (неотражения) учета (разработано автором)

Важно отметить то, что зачастую описанные выше схемы не осуществляются обособленно друг от друга. Для увеличения своих неправомерных выгод они реализуются преступниками в комплексе.

Обобщив вышесказанное, следует сделать акцент на том, что чем быстрее будет установлен механизм совершения преступления, тем оперативней представителями правоохранительных органов будут применены необходимые мероприятия, направленные на сохранение в распоряжении банка максимально возможного количества активов, а также на пресечение трансформации ранее выведенных из него активов, что позволит снизить последствия криминального банкротства банка как для отдельных вкладчиков, так и для государ-

ства в целом.

В данной статье нами выявлены и обобщены схемы совершения банковских преступлений, устанавливаемые инструментами экономической экспертизы, среди которых схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости; схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета; схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг; схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками; схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения учета.

Литература

1. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 26 окт. 2002 г. № 127-ФЗ: [ред. от 13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 43. – Ст. 4190.
2. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 02 дек. 1990 г. № 395-1: [ред. от 13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 6. – Ст. 492.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: федер. закон от 08 февр. 1998 г. № 14-ФЗ: [ред. от 29.06.2015] // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 7. – Ст. 785.
4. Об акционерных обществах: федер. закон от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ: [ред. от 29.06.2015] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 1.
5. Суглобов, А. Е., Жарылгасова, Б. Т. Финансовое управление кредитами и займами / А. Е. Суглобов, Б. Т. Жарылгасова // Вопросы региональной экономики. – 2015. – Т. 24. – №3. – С. 124-129.
6. Зубков, И. АСВ: 98 процентов банкротств банков – криминальные. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2015/06/04/bankrot-site-anons.html> (дата обращения: 15.10.2015).
7. Жаворонкова, И. Пейзаж, нарисованный банком / И. Жаворонкова // Банковское обозрение. – 2011. – № 7. – С. 22 - 26.
8. Суглобов, А. Е., Чернов, П. Л. Основные подходы к выявлению признаков банкротства коммерческой организации при проведении экономической экспертизы / А. Е. Суглобов, П. Л. Чернов // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2015. – № 5. – С. 128-132.
9. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23 дек. 2003 г. № 177-ФЗ: [ред. от 13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 52 (часть I). – Ст. 5029.