

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК



ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА

РАНХиГС

Серия: экономика

УЧРЕДИТЕЛЬ:

федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего образования
«Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»

№1 2018

Журнал основан в 2009 г.

Периодичность серии 2 номера в год

Редакционный совет:

И. О. Тюменцев, д-р ист. наук, профессор
(председатель Редакционного совета);

А. В. Дорждев, д-р экон. наук, профессор;

Т. Б. Иванова, д-р экон. наук, профессор;

Т. В. Игнатова, д-р экон. наук, профессор;

О. С. Олейник, д-р экон. наук, профессор;

С. П. Сазонов, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,
заслуженный экономист России;

В. Н. Рубцов, д-р физ.-мат. наук, профессор университета
Анже, Франция;

Хамад М. Яхья, д-р физ.-мат. наук, PhD, профессор
Университета г. Мансира, Египет

Главный редактор:

М. П. Придачук, д-р экон. наук, доцент

Заместитель главного редактора:

Е. Н. Мальшева, канд. экон. наук, доцент

Ответственный секретарь:

Е. А. Чумакова, канд. экон. наук, доцент

Редакционная коллегия:

Ю. В. Брехова, канд. экон. наук, доцент;

И. К. Биткина, канд. экон. наук, доцент;

С. А. Дербизова, канд. экон. наук;

И. И. Дубинина, канд. филол. наук, доцент;

Д. Ю. Завьялов, канд. юрид. наук, доцент;

Ф. П. Косицына, д-р экон. наук, профессор;

И. В. Максимова, д-р экон. наук, доцент;

В. В. Яковенко, канд. экон. наук

Адрес редакции: Волгоградский институт управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.

vestnik-vags@yandex.ru **Издательство Волгоградского института управления –
филиала ФГБОУ ВО РАНХиГС, 2018**

СОДЕРЖАНИЕ

THE CONTENT

УПРАВЛЕНИЕ

THE DEPARTMENT

**ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ
НА ФЕДЕРАЛЬНОМ, РЕГИОНАЛЬНОМ
И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ**

**OF ECONOMIC PROCESSES AT THE
FEDERAL, THE REGIONAL AND MU-
NICIPAL LEVELS**

Глазунова В. С., Придачук М. П. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КАЗНАЧЕЙСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ СРЕДСТВ..... 5

Glazunova V. S., Pridachuk M. P. DEVELOPMENT OF SYSTEM OF TREASURY MAINTENANCE OF THE TRUST FUNDS.... 5

Горелова И. В., Красикова В. С., Майдоров А. С. СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ..... 10

Gorelova I. V., Krasikova V. S., Maidorov A. S. THE STRATEGY FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AS A MEASURE OF EFFICIENCY OF STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONS AND MUNICIPALITIES..... 10

Зеленский А. Г. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА..... 14

Zelenskiy A. G. METHODOLOGICAL BASIS OF THE STUDY OF CONTROL SYSTEMS IN THE FRAMEWORK OF SYSTEM APPROACH..... 14

Смазнова А. А. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СНИЖЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА ПРИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГАХ..... 19

Smaznova A. A. ANALYSIS OF DECOMPOSITION DYNAMICS OF THE PRIMARY (MAXIMUM) PRICE OF THE CONTRACT AT CONTRACT TERMS..... 19

Табунщикова В. В. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА ГОРОДА ВОЛГОГРАДА..... 22

Tabunshchikova V. V. ANALYSIS OF INCOME AND EXPENSES OF THE BUDGET OF VOLGOGRAD..... 22

Шиндялова Т. Н. ЛЬГОТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... 27

Shindyalova T. N. PREFERENTIAL TAXATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES..... 27

Шуман В. А., Землянская И. С. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ И РЕГИОНА..... 31

Schuman V. A., Zemlyanskaya I. S. STATE REGULATION OF PRICES AS A FACTOR AFFECTING THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND REGIONS..... 31

Якуба К. В., Горелова И. В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ..... 33

Yakuba K. V., Gorelova I. V. PROBLEMS AND PROSPECTS OF POST – CUSTOMS CONTROL IN THE RUSSIAN FEDERATION..... 33

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	ECONOMIC SECURITY RUSSIA
<i>Бондарева С. А.</i> ВНЕДРЕНИЕ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ..... 40	<i>Bondareva S. A.</i> INTRODUCTION AND DIGITALIZATION OF FOOD PROCESSING SYSTEM FOR FOOD SECURITY IN RUSSIA..... 40
<i>Молоканов В. М., Шуралев Д. А.</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ..... 45	<i>Molokanov V. M., Shuralev D. A.</i> THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA AS A FACTOR ENSURING ITS ECONOMIC SECURITY..... 45
ЭКОНОМИКА ЧАСТНОГО СЕКТОРА И УПРАВЛЕНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	PRIVATE SECTOR ECONOMY AND MANAGEMENT IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS
<i>Горелова И. В., Арпентьева М. Р.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ БУЛЛИНГ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ..... 48	<i>Arpentieva M. R., Gorelova I. V.</i> MANAGERIAL BULLYING: THE ECONOMIC ASPECT..... 48
<i>Грошева В. В.</i> ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 54	<i>Grosheva V. V.</i> THE CONCEPT AND ESSENCE OF CREDITWORTHINESS..... 54
<i>Захарова А. О., Суркова В. В.</i> ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА..... 57	<i>Zakharova A. O., Surkova V. V.</i> THE CREDIT RATING OF AN ECONOMIC ENTITY AND EFFICIENCY OF USING BORROWED CAPITAL..... 57
<i>Карева А. С.</i> РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАДИЦИОННОЙ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИИ КАК СТИМУЛ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ..... 60	<i>Kareva A. S.</i> DYNAMICS OF ENTERPRISES PROFITABILITY OF TRADITIONAL POWER GENERATION AS A STIMULUS FOR THE DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENERGY..... 60
<i>Лысенко С. В.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 66	<i>Lysenko S. V.</i> METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF INVESTMENT SOLVENCY OF THE ENTERPRISE..... 66
<i>Рожнова А. В.</i> АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ..... 72	<i>Rozhnova A. V.</i> ANALYSIS OF ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES BASED ON ENVIRONMENTAL FACTOR: RUSSIAN AND FOREIGN EXPERIENCE..... 72
<i>Хамбиев А. А., Суркова В. В.</i> АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ..... 77	<i>Khambiev A. A., Surkova V. V.</i> ANALYSIS OF SOLVENCY AND LIQUIDITY COMMERCIAL ORGANIZATIONS..... 77

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**PROSPECT OF DEVELOPMENT
RUSSIAN ECONOMY**

Землянский А. А. НА ПУТИ
К ЭКОНОМИКЕ СЧАСТЬЯ: ЭВОЛЮЦИЯ
МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО
ПОВЕДЕНИЯ..... 83

Zemlyanskiy A. A. ON THE WAY TO THE
ECONOMY OF HAPPINESS: EVOLUTION
OF THE MODEL OF CONSUMER
BEHAVIOR..... 83

Потомова С. А., Землянский А. А. ПЕР-
СПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКЬЮРИТИЗА-
ЦИИ АКТИВОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ
БУМАГ В РОССИИ..... 88

Potomova S. A., Zemlyanskiy A. A. THE PRO-
SPECTS OF DEVELOPMENT OF SECURIT-
IZATION OF ASSETS IN THE SECURITY
MARKET IN RUSSIA..... 88

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ
ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ**

**MATHEMATICAL METHODS
OF RESEARCH OF ECONOMIC
PROCESSES**

*Ермолаева Е. Б., Филатова А. В., Горело-
ва И. В.* ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РА-
БОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ
МОДЕЛИРОВАНИЯ СМО В СИСТЕМЕ
ПРОГРАММИРОВАНИЯ SCILAB..... 93

Ermolaeva E. B., Filatova A. V., Gorelova I. V.
EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS
OF THE ORGANIZATION BY MODELING
A SMO IN THE SYSTEM PROGRAMMING
SCILAB..... 93

Семикин Д. В., Кулагина И. И. ПОДХОДЫ
К ИЗУЧЕНИЮ ДИНАМИКИ БИЗНЕС-
ПРОЦЕССОВ ПОСРЕДСТВОМ МАТЕМА-
ТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ..... 97

Semikin D. V., Kulagina I. I. APPROACHES
TO THE STUDY OF THE DYNAMICS OF
BUSINESS PROCESSES BY MEANS OF
MATHEMATICAL MODELING..... 97

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ
И СОТРУДНИЧЕСТВО**

**INTERNATIONAL COMPARISON
AND COOPERATION**

Булетова Н. Е., Севидова А. А. ТЕНДЕН-
ЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕ-
СТВА РОССИИ И ЯПОНИИ В СОВРЕ-
МЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРО-
ВОГО ХОЗЯЙСТВА..... 103

Buletova N. E., Sevidova A. A. TRENDS OF
ECONOMIC COOPERATION OF RUSSIA
AND JAPAN IN THE MODERN CONDI-
TIONS OF DEVELOPMENT OF THE
WORLD ECONOMY..... 103

Злочевский И. А., Вакал Д. Э. СРАВНИ-
ТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ И
КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ..... 111

Zlochevsky I. A., Vakal D. E. COMPARA-
TIVE ANALYSIS OF THE RUSSIAN AND
CHINESE ECONOMICS IN THE WORLD
ECONOMIC SPACE..... 111

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ, РЕГИОНАЛЬНОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЯХ

THE DEPARTMENT OF ECONOMIC PROCESSES AT THE FEDERAL, THE REGIONAL AND MUNICIPAL LEVELS

УДК 336.13

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ КАЗНАЧЕЙСКОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ ЦЕЛЕВЫХ СРЕДСТВ

В. С. Глазунова, М. П. Придачук

Аннотация. Новации, связанные с казначейским сопровождением целевых средств, позволят повысить эффективность их использования, минимизировать дебиторскую задолженность, исключить отвлечение средств, усилить механизмы предотвращения нецелевого расходования бюджетных средств, а также сократить авансовые платежи по государственным контрактам и обеспечить их своевременную оплату. Сочетание данных механизмов способствует улучшению результатов работы финансовой системы.

Ключевые слова: казначейское сопровождение, целевые средства, государственные контракты (контракты, договоры), авансовые платежи, субсидии юридическим лицам, неучастники бюджетного процесса.

DEVELOPMENT OF SYSTEM OF TREASURY MAINTENANCE OF THE TRUST FUNDS

V. S. Glazunova, M.P. Pridachuk

Abstract. Innovations related to Treasury support of targeted funds will improve the efficiency of their use, minimize accounts receivable, eliminate diversion of funds, strengthen mechanisms to prevent misuse of budget funds, as well as reduce advance payments under public contracts and ensure their timely payment. The combination of these mechanisms improves the performance of the financial system.

Key word: treasury support, target funds, government contracts (contracts, agreements), advance payments, subsidies to legal entities, non-participants in the budget process.

С каждым годом расширяется сфера казначейского сопровождения бюджетных средств, совершенствуется нормативная правовая база. Казначейское сопровождение целевых средств органы Федерального казначейства начали осуществлять с 2015 г., но на сегодняшний день это уже совершенно иная модель: не только анализ документов об исполнении контрактов, но и выезд специалистов на объекты, контрольные осмотры, замеры. Поэтому данному направлению деятельности в Федеральном казначействе

уделяется огромное внимание, оно рассматривается как новый инструмент организации исполнения бюджета.

Важнейшим фактором устойчивости бюджетной системы в современных условиях является выявление и мобилизация внутренних резервов повышения эффективности и результативности бюджетных расходов. Задача обеспечения целевого направления расходования средств, выделенных из федерального бюджета юридическим лицам, которые не являются

участниками бюджетного процесса, а также сумм авансов по крупным государственным контрактам на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг обусловила внедрение механизма казначейского сопровождения государственных контрактов.

Казначейское сопровождение государственных контрактов позволяет отследить движение целевых средств по каждому заключенному контракту (договору), проконтролировать достигнутый результат, будь то капитальное строительство, покупка оборудования, ремонт и т.д. Казначейское сопровождение государственных контрактов – это проведение и учет операций на лицевых счетах, открытых в органах Федерального казначейства юридическим лицам – производителям товаров (работ и услуг), привлекаемым получателями средств федерального бюджета, бюджетными, автономными учреждениями при исполнении государственных контрактов (договоров), доведение информации об операциях до сведения заказчика, а также осуществление санкционирования соответствующих операций.

Казначейское сопровождение государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения, органы Федерального казначейства начали осуществлять с 2015 года.

В 2015 г. казначейскому сопровождению подлежали:

1) субсидии юридическим лицам (за исключением субсидий федеральным бюджетным и автономным учреждениям, субсидий федеральным государственным унитарным предприятиям на осуществление капитальных вложений), бюджетные инвестиции юридическим лицам, не являющимся федеральными государственными учреждениями и федеральными государственными унитарными предприятиями, взносы в уставные капиталы юридических лиц, включенные в утверждаемый Правительством Российской Федерации перечень;

2) суммы авансовых платежей, предусматриваемых получателями средств федерального бюджета при заключении государственных контрактов (договоров) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, по государственным контрактам (договорам), сумма которых превышает 1 000 000,0 тыс. руб., а также суммы авансовых платежей, предусматриваемых исполнителями всех уровней кооперации, сумма которых превышает 1 000 000,0 тыс. руб. (за исклю-

чением государственного оборонного заказа и банковского сопровождения);

3) средства федерального бюджета, направленные на осуществление отдельных закупок товаров, работ, услуг, в случаях, установленных Правительством Российской Федерации.

Согласно ч. 1 ст. 5 Федерального закона от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год» в 2016 г. территориальными органами Федерального казначейства осуществлялось казначейское сопровождение государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения (далее – государственные контракты (контракты, договоры, соглашения), в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

Правила казначейского сопровождения государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения в 2016 г., были утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.02.2016 № 70.

В 2016 г. казначейскому сопровождению подлежали:

1) все субсидии юридическим лицам (за исключением субсидий федеральным бюджетным и автономным учреждениям), бюджетные инвестиции юридическим лицам, взносы в уставные (складочные) капиталы юридических лиц, в том числе субсидии государственным корпорациям и государственным компаниям; за исключением включенных в утверждаемый Правительством Российской Федерации перечень;

2) государственные контракты (контракты, договоры) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг (за исключением государственных контрактов, заключаемых в рамках реализации государственного оборонного заказа, и государственных контрактов, исполнение которых подлежит банковскому сопровождению) на сумму более 100 000,0 тыс. руб., если условиями данных государственных контрактов предусмотрены авансовые платежи, а также контракты (договоры) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, заключаемые исполнителями всех уровней кооперации, если условиями данных контрактов (договоров) предусмотрены авансовые платежи;

3) государственные контракты (контракты, договоры) об осуществлении отдельных закупок товаров, работ, услуг в случаях, установленных Правительством Российской Федерации.

В соответствии с ч. 1 ст. 5 Федерального закона от 19.12.2016 № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» территориальные органы Федерального казначейства в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, осуществляли казначейское сопровождение средств в валюте Российской Федерации, предоставление которых должно осуществляться с последующим подтверждением их использования в соответствии с условиями и (или) целями предоставления указанных средств (далее – целевые средства).

Правила казначейского сопровождения средств в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» были утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2016 № 1552.

В 2017 г. казначейскому сопровождению подлежат:

1) субсидии юридическим лицам (за исключением субсидий федеральным бюджетным и автономным учреждениям) и бюджетные инвестиции юридическим лицам, предоставляемые в соответствии со статьей 80 Бюджетного кодекса Российской Федерации, взносы в уставные (складочные) капиталы юридических лиц (дочерних обществ юридических лиц), вклады в имущество юридических лиц (дочерних обществ юридических лиц), не увеличивающие их уставные (складочные) капиталы, авансовые платежи по контрактам (договорам) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, заключаемым исполнителями и соисполнителями в рамках полученных субсидий, бюджетных инвестиций, взносов (вкладов);

2) авансовые платежи по государственным контрактам о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг (кроме заключаемых в рамках реализации государственного оборонного заказа), заключаемым на сумму более 100 000,0 тыс. руб., а также авансовые платежи по контрактам (договорам) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, заключаемым исполнителями и соисполнителями в рамках исполнения указанных государственных контрактов;

3) авансовые платежи по контрактам (договорам) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, заключаемым на сумму более 100 000,0 тыс. руб. федеральными бюджетными или автономными учреждениями, источником

финансового обеспечения которых являются субсидии в соответствии с абзацем вторым п. 1 ст. 78.1 и ст. 78.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации, а также авансовые платежи по контрактам (договорам) о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, заключаемым исполнителями и соисполнителями в рамках исполнения указанных контрактов (договоров). Данная норма появилась с 2017 года.

4) средства, получаемые юридическими лицами по государственным контрактам (контрактам, договорам) в случаях, установленных Правительством Российской Федерации.

Кроме того, в ст. 5 Федерального закона от 19.12.2016 № 415-ФЗ указано на какие целевые средства не распространяется казначейское сопровождение.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2016 № 1551 «О мерах по реализации Федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов» казначейскому сопровождению подлежат авансовые платежи по государственным контрактам (договорам) о поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг, размер которых составляет от 30 до 80 %.

Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 03.03.2017 № 249 Федеральное казначейство осуществляет казначейское сопровождение средств в валюте Российской Федерации, получаемых при осуществлении расчетов в целях исполнения государственных контрактов по государственному оборонному заказу, за исключением государственных контрактов, заключаемых: Министерством обороны Российской Федерации; иными государственными заказчиками, если при исполнении государственных контрактов осуществляется банковское сопровождение по решениям, принятым в установленном порядке; государственными заказчиками в целях обеспечения органов внешней разведки Российской Федерации средствами разведывательной деятельности, обеспечения органов федеральной службы безопасности средствами контрразведывательной деятельности, борьбы с терроризмом; Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» в целях обеспечения товарами, работами, услугами по разработке, испытаниям, производству, разборке и утилизации ядерных боеприпасов и ядерных зарядов, обеспечению их надежности и безопасности на всех стадиях жизненного цикла, поддержанию базовых и критических технологий на всех ста-

диях жизненного цикла ядерных боеприпасов, ядерных зарядов, в том числе обеспечению ядерной и радиационной безопасности, формированию государственного запаса специального сырья и делящихся материалов.

Казначейскому сопровождению подлежат средства, получаемые при осуществлении расчетов по контрактам о поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг, заключаемых головными исполнителями с исполнителями или между исполнителями в рамках исполнения вышеуказанных государственных контрактов.

С 1 января 2018 г. казначейскому сопровождению подлежат расчеты по государственным контрактам, заключаемым в целях реализации государственного оборонного заказа на сумму более 100,0 тыс. руб., а также расчеты по контрактам (договорам), заключаемым в рамках исполнения указанных государственных контрактов на сумму более 100,0 тыс. рублей, расчеты по государственным контрактам, заключенным с единственным поставщиком, определенным решениями Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, авансовые платежи, предоставляемые на основании контрактов, заключенных федеральными бюджетными и автономными учреждениями на сумму более 100,0 млн. руб. за счет всех видов субсидий и доходов от платной деятельности, а также соглашений о предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование капитальных вложений в объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации или для последующего софинансирования расходных обязательств муниципальных образований, а также государственных (муниципальных) контрактов, договоров (соглашений) и контрактов, заключенных в рамках их исполнения.

Таким образом, с каждым годом наблюдается расширение сферы казначейского сопровождения целевых средств.

Следует отметить, что для осуществления операций с целевыми средствами территориальным органам Федерального казначейства открываются счета в учреждениях Центрального банка Российской Федерации на балансовом счете № 40501 «Счета организаций, находящихся в федеральной собственности. Финансовые организации».

Операции по зачислению и списанию целевых средств отражаются на лицевых счетах, открытых юридическим лицам, получающим целевые средства в 2017 г., в территориальных

органах Федерального казначейства, в соответствии с Порядком проведения территориальными органами Федерального казначейства санкционирования операций при казначейском сопровождении средств в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов», утвержденным Приказом Минфина России от 28.12.2016 № 244н. По целевым средствам 2016 года санкционирование операций осуществляется согласно Порядку проведения территориальными органами Федерального казначейства санкционирования операций при казначейском сопровождении государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения, утвержденному приказом Минфина России от 25.12.2015 № 213н.

Операции по расходованию целевых средств с лицевого счета неучастника бюджетного процесса осуществляются только после представления документов, подтверждающих возникновение обязательств по расходам (накладная, акт приемки-передачи, счет-фактура), проведения органами Федерального казначейства санкционирования операций и в пределах суммы, необходимой для оплаты обязательств.

Происходит не только расширение сферы казначейского сопровождения бюджетных средств, но и совершенствование нормативной правовой базы. Так, в целях реализации Плана мероприятий (дорожной карты) по обеспечению поэтапного перехода к казначейскому сопровождению бюджетных средств, утвержденного Первым заместителем Председателя Правительства Российской Федерации И. Шувалова 25.05.2017 № 3541п-П13, ст. 5 проекта Федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и плановый период 2019 и 2020 годов» дополнена новыми случаями, при которых государственные контракты подлежат казначейскому сопровождению, а также новыми исключениями, не подпадающими под казначейское сопровождение средств. Ст. 6 вышеуказанного проекта Федерального закона посвящена особенностям использования средств, предоставляемых юридическим лицам на основании государственных контрактов по государственному оборонному заказу, а также контрактов, договоров, заключаемых в рамках их исполнения. Подготовлен проект Постановления Правительства Российской Федерации о казначейском сопровождении государственного оборонного заказа.

Кроме того, планируется внесение изменений в федеральные законы, устанавливающие нормы о казначейском сопровождении целевых средств, Бюджетный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», нормативные правовые акты Российской Федерации в целях совершенствования казначейского сопровождения бюджетных средств.

Дорожной картой предусмотрена подготовка проекта распоряжения Правительства Российской Федерации, определяющего отдельные контракты (договоры), заключаемые федеральными бюджетными учреждениями, оплата обязательств по которым осуществляется органами Федерального казначейства после проверки наличия документов, являющихся основанием для оплаты обязательств, в информационных системах Федерального казначейства и (или) в единой информационной системе в сфере закупок. Кроме того будут внесены изменения в Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» в части установления требований к размерам авансовых платежей по контрактам (договорам), заключаемым бюджетными и автономными учреждениями, и к условиям, подлежащим включению в указанные контракты (договоры), о перечислении средств поставщикам (подрядчикам, исполнителям) после подтверждения поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг в объеме выплаченного аванса.

Внедрение казначейского сопровождения целевых средств предполагает достижение следующих целей:

1. Сохранность и эффективное использование средств, выделенных их бюджета.
2. Достижение целей предоставления средств в соответствии с условиями их предоставления.
3. Снижение количества государственных контрактов (контрактов), договоров, условиями которых предусмотрены авансовые платежи.
4. Снижение дебиторской задолженности при увеличении кассовых выплат из федерального бюджета.
5. Обеспечение прозрачности денежных потоков по всем уровням кооперации.

6. Уменьшение количества недобросовестных поставщиков в цепочке исполнителей.

7. Доведение бюджетных средств до реального сектора экономики.

8. Совершенствование нормативной правовой базы.

9. Повышение ликвидности единого казначейского счета.

Исходя из вышеизложенного, мы видим, насколько важен и своевременен механизм казначейского сопровождения бюджетных средств. Вопросы эффективности и целевого использования бюджетных средств актуальны во все времена, независимо от того какой бюджет сформирован: дефицитный или профицитный. Казначейское сопровождение целевых средств ведется в разрезе каждого государственного контракта (контракта, договора, соглашения), поэтому возможно проследить движение целевых средств по всей цепочке кооперации и что немаловажно достижение целевых показателей.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации – Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ.
2. Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
3. Федеральный закон от 19.12.2016 № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.02.2016 № 70 «О порядке казначейского сопровождения в 2016 году государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2016 № 1552 «Об утверждении правил казначейского сопровождения средств в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 30.12.2016 № 1551 «О мерах по реализации Федерального закона «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 03.03.2017 № 249 «О казначейском сопровождении средств в валюте Российской Федерации, получаемых при осуществлении расчетов в целях исполнения государственных контрактов (контрактов) по государственному оборонному заказу».
8. Приказ Минфина России от 25.12.2015 № 213н «О порядке проведения территориальными органами Федерального казначейства санкционирования операций при казначейском сопровождении государственных контрактов, договоров (соглашений), а

также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения».

9. Приказ Минфина России от 28.12.2016 № 244н «О порядке проведения территориальными органами Федерального казначейства санкционирования операций при казначейском сопровождении средств в валюте Российской Федерации в случаях, предусмотренных Федеральным законом «О феде-

ральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

10. План мероприятий («Дорожная карта») по обеспечению поэтапного перехода к казначейскому сопровождению бюджетных средств, утвержденный Первым заместителем Председателя Правительства Российской Федерации И. Шуваловым 25.05.2017 № 3541п-П13.

УДК 338.2

СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ

И. В. Горелова, В. С. Красикова, А. С. Майдоров

Аннотация. На современном этапе развития все большее внимание уделяется проблемам стратегического развития большинства социально-экономических систем, в качестве таковых выступают организации, отрасли, муниципальные образования, регионы. Особое значение приобретают эффективные методы стратегического управления. В статье рассматриваются основные проблемы стратегического управления территориями, а также предлагаются критерии оценки исследуемых стратегий и способы решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития; стратегическое планирование; стратегическое управление; элементы стратегии.

THE STRATEGY FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT AS A MEASURE OF EFFICIENCY OF STRATEGIC MANAGEMENT OF REGIONS AND MUNICIPALITIES

I. V. Gorelova, V. S. Krasikova, A. S. Maidorov

Abstract. At the present stage of development, increasing attention is paid to the problems of strategic development of the majority of socio-economic systems, as such act organization, industry, municipalities, regions. Special significance of effective strategic management. The article considers the basic problems of strategic management of territories, and proposes criteria for the evaluation of the investigated strategies and solutions to the problems identified.

Key words: strategy of socio-economic development; strategic planning; strategic management; strategy elements.

На сегодняшний день значимыми звеньями стратегического управления, представляющими собой сложные социально-экономические системы, являются регионы и муниципальные образования. Для нормального функционирования и устойчивого развития данных звеньев стратегического управления необходима разработка системы мероприятий, ориентированных на достижение долгосрочных целей. Она может быть представлена в виде стратегий социально-экономического развития.

Большое распространение стратегическое планирование получило в 1980-х гг. в США, а впоследствии и в странах Западной Европы. Бюджетные планы и программы заменили стратегическими планами. Преимуществом стратегических планов была возможность использования

для развития систем не только экономических ресурсов, но и ресурсов гражданского общества и бизнеса. Понимания необходимости в разработке и реализации стратегий для регионов и муниципальных образований в России не было до конца 1990-х годов. Ситуация изменилась с ростом внутреннего рынка и увеличением потока инвестиций.

На сегодняшний день существует база документов по стратегическому планированию регионов и муниципальных образований в РФ: Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»; Приказ Минэкономразвития России от 23.03.2017 № 132, утверждающий перечень методических рекомендаций по разработке стратегии; стратегии социально-

экономического развития республик, областей, краев, городов и пр.

Показательным можно считать анализ опыта стратегического планирования социально-экономического развития регионов и муниципальных образований, который свидетельствует о проблемах исследуемой сферы. Единой методологии оценки эффективности реализации стратегий в настоящее время не существует. В связи с этим не может быть результативным и стратегическое управление территориями.

Для эффективной реализации стратегии необходимо наличие определенных значимых

элементов, которые могут стать и критериями оценки указанных стратегий. К ним могут быть отнесены следующие: наличие генеральной цели, этапов реализации стратегии, ресурсного обеспечения реализации стратегии, характеристики трёх основных составляющих устойчивого развития – социального, экономического и экологического развития, оценённых угроз и способов их нивелирования [4,5]. Перечень неотъемлемых элементов стратегии социально-экономического развития может быть продолжен, однако на данный момент остановимся лишь на нескольких обозначенных нами (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные элементы стратегии социально-экономического развития

Элемент	Описание
Генеральная цель	Первичный элемент стратегии, характеризующий желаемый исход, результат, ради достижения которого и была разработана стратегия.
Этапы реализации стратегии	Разделение реализации стратегии на этапы позволяет достичь сразу нескольких целей: определить сроки выполнения различных мероприятий; повысить уровень отчётности по мероприятиям, направленным на реализацию стратегии; упростить процесс планирования и организации деятельности органов, ответственных за реализацию стратегии.
Ресурсное обеспечение реализации стратегии	Определение источников финансирования необходимо для обеспечения проведения всех запланированных мероприятий, направленных на реализацию стратегии.
Характеристика трёх составляющих устойчивого развития	При составлении стратегии часто в качестве самоцели ставится устойчивое развитие, состоящее из трёх элементов: социального, экономического и экологического развития. Они все должны быть взяты во внимание для обеспечения устойчивого развития, однако в большинстве случаев при составлении стратегий рассматриваются только социальное и экономическое развитие.
Оценённые угрозы и варианты их ликвидации.	Выявление угроз, способных сорвать проведение реализации стратегии, их оценка позволяют подготовиться к ним и минимизировать появление всякого рода неприятных неожиданностей. Разработав план по ликвидации угроз, мы сможем справиться с ними с минимальным ущербом.

Для обоснования необходимости данных элементов в стратегическом управлении покажем их применение на практике, на примере стратегий социально-экономического развития муниципального образования и региона РФ. А также оценим возможность и вероятность реализации данных стратегий. В качестве объектов для анализа были выбраны «Стратегия социально-экономического развития Волгограда до 2030 года» и «Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года» [7,8]. Проведённый анализ по основным параметрам позволил выявить следующее:

1. Генеральная цель – в обоих случаях она сводится к росту качества жизни.
2. Рассмотрение трёх основных составляющих устойчивого развития – социального, экономического и экологического – различно. В стратегии г. Волгоград разбор всех составляющих проведен в равной степени, тогда как

в стратегии Архангельской области большая часть уделена экономическим вопросам, а об экологических аспектах развития упоминания нет.

3. Этапы реализации также различаются. Стратегия г. Волгоград предусматривает три этапа её реализации: I этап – с 2017 по 2018 г., II этап – с 2019 по 2024 г., III этап – с 2025 по 2030 год. В стратегии Архангельской области этапы стратегии как элемент отсутствуют, в графиках, таблицах и диаграммах используются разные периоды прогнозирования показателей.

4. Ресурсное обеспечение реализации стратегии: в обеих стратегиях планы строятся на основе обязательности привлечения значительных средств, однако конкретные источники этих средств, будь то бюджет или инвестиции, не указаны.

5. Оценённые угрозы и варианты их нивелирования. Анализируемые стратегии не имеют

в своём составе перечня угроз, способных помешать их реализации, что может толковаться двояко – либо о них не сочли необходимым упомянуть, либо их попросту нет, что весьма маловероятно.

б. Ответственное должностное лицо. В стратегии г. Волгограда ответственное лицо не указано. В стратегии Архангельской области оно указано косвенно – администрация области.

Авторы также выделили еще ряд сложных и некорректных моментов в указанных стратегиях. В стратегии г. Волгограда есть проект, связанный с формированием Единой комплексной транспортной системы (ЕКТС). Описывающая проект информация трудна для понимания, существует потребность в графическом ее представлении. Помимо этого, мы находим странным, что обеспечение безопасности позиционируется в части, посвящённой развитию местного самоуправления, но не человеческого капитала. Спорные моменты обнаружались и в стратегии Архангельской области. Первый из них сложно не заметить – это цитата главы Администрации области, в пору деятельности которого на данном посту была разработана стратегия. Нам не ясна причина, по которой возникла необходимость ее включения в нормативно-правовой акт. Второй момент связан с количеством графиков, таблиц и диаграмм. Их наличие является безусловным плюсом, однако при таком большом числе эффект нивелируется.

Значимым в стратегическом управлении является объективное видение недостатков и проблем. Во время разработки стратегии развития региона или муниципального образования необходимо учитывать интересы многих сторон, которые, как правило, являются противоречивыми. При этом важным является компромиссное согласование мнений в едином документе, нацеленном на долгосрочную перспективу. Сложным территориальным образованием представляется каждый регион РФ, имеющий свои отличительные социально-экономические, географические, природные и этнические характеристики. Непросто учитывать все особенности каждого региона. Помимо этого, регион имеет в своем составе муниципальные образования, социально-экономическое развитие которых также необходимо принимать во внимание. Немаловажным при разработке стратегии развития является привлечение квалифицированных специалистов разного профиля – ученых, политиков, руководителей. Это объясняется тем, что стратегическое

планирование охватывает не только управленческие задачи, но и научные проблемы.

Считаем необходимым осветить проблему отсутствия чётких законодательно закреплённых правил оформления стратегии социально-экономического развития как нормативно-правового акта. Приказ Минэкономразвития России от 23.03.2017 № 132 утверждает перечень методических рекомендаций по разработке стратегии, но это только рекомендации. Если задуматься, что такое «рекомендации»? Это то, что можно включить в стратегию по желанию, т.е. складывается такая же ситуация, как со стратегиями социально-экономического развития на муниципальном уровне – местные органы власти могут их разрабатывать, принимать и реализовывать, но не обязаны это делать (в соответствии с п. 2 ст. 39 ФЗ-172, «по решению органов местного самоуправления *могут* разрабатываться, утверждаться (одобряться) и реализовываться в муниципальных районах и городских округах стратегия социально-экономического развития муниципального образования и план мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования»). Таким образом создаётся и поощряется произвольность со стороны разработчиков стратегии. На первый взгляд, разработчикам открывается простор для творчества – в стремлении отойти от сухости текста вносятся красивые слова, не представляющие при этом никакой практической ценности, дополняемые цитатами высших должностных лиц, теряющие свою актуальность по прошествии времени. Но, накапливаясь, эти дополнения лишь путают и отвлекают от главной цели стратегии – обозначить реальный путь развития. И всё из-за одного неверно подобранного слова. Все могут, но никто не должен.

Ещё одной немаловажной проблемой, мешающей полноценной реализации стратегий, мы считаем отсутствие необходимого закрепления ответственности за саму реализацию за конкретными должностными лицами или государственными органами. В большинстве стратегий социально-экономического развития регионов России в качестве ответственных лиц указываются, прямо или косвенно, либо члены высшего органа исполнительной власти данного региона (Администрации, Правительства) либо весь орган целиком, либо высшее должностное лицо. Но, так как стратегии составляются на длительный период, возникает несколько противоречий. Если мы назначаем ответственными за реализацию членов

высшего органа исполнительной власти, а за время реализации его состав изменялся, кто из них должен нести ответственность? Аналогичный вопрос возникает в случае, если назначить ответственным высшее должностное лицо региона, так как нет гарантий, что он будет оставаться на своём посту до окончания срока действия стратегии. Не определена и конкретная мера наказания за невыполнение стратегии. Глава 14 Федерального закона 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» устанавливает дисциплинарную, гражданско-правовую и административную ответственность в соответствии с законодательством РФ, однако ни в одном законодательном акте ничего не говорится о конкретных мерах, не варьируется степень ответственности. Отсюда вывод: пока ответственность не будет установлена, нельзя рассчитывать на добросовестный подход к выполнению стратегии, так как в сложившихся условиях никто ни за что конкретно не отвечает, а сложившаяся практика перехода руководства регионов со своих постов на те же посты в других регионах и постоянное реформирование состава Администраций не дает шанса призвать кого-то к ответственности.

Проанализировав текущую ситуацию в области стратегического планирования и управления в РФ, авторы пришли к выводу, что для успешной реализации стратегий социально-экономического развития нужно внесение изменений в законодательство. Для повышения мотивационного уровня сотрудников органов исполнительной власти, претворяющих стратегии в жизнь, необходимо установить ответственным за реализацию конкретное должностное лицо, определить серьезные меры наказания за действия, повлекшие срыв планов и мероприятий, направленных на реализацию стратегии. Для приведения стратегий к структурному единству необходимо законодательно закрепить, что в тексте стратегии должны находиться только определённые позиции, элементы. Для увеличения степени реализуемости стратегий надлежит закрепить обязанность определения финансовых и материальных источников. Мы уверены, что после учёта указанных в статье моментов реализация стратегий социально-экономического развития выйдет на качественно новый уровень.

Библиографический список

1. Приказ Минэкономразвития России от 23.03.2017 N 132 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и корректировке стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации и плана мероприятий по ее реализации» / Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2014. – № 26. – Ст. 3378.
3. Беляева, О. И. Интеграционный подход к разработке методики оценки эффективности реализации стратегии социально-экономического развития муниципального образования [Электронный ресурс] / О. И. Беляева, А. В. Сербулов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2013. № 4–1. С. 126-135.
4. Горелова, И. В. Стратегия территории опережающего социально-экономического развития как фрейм результата / И. В. Горелова // Территории опережающего социально-экономического развития: вопросы теории и практики материалы I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Казань: Издательство «Познание». 2017. С. 101–107.
5. Горелова, И. В. Есть ли будущее у стратегий социально-экономического развития регионов [Текст] / И. В. Горелова // Современные проблемы территориального развития. Саранск: Автономная некоммерческая организация содействие научно-образовательной и литературной деятельности «Партнёр». 2017. № 2. С. 2–7.
6. Княгинин, В. Н., Липецкая М. С. Практические аспекты разработки стратегий социально-экономического развития регионов РФ [Текст] / В. Н. Княгинин, М. С. Липецкая // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология, 2008. № 2. С. 163–168.
7. Магданов, П. В. Проблемы стратегического планирования социально-экономического развития региона / П. В. Магданов, В. Ю. Падей // ARS ADMINISTRANDI, 2011. № 3. С. 67–79.
8. Стратегия социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://portal.dvinaland.ru/upload/iblock/37b/Стратегия%20социально-экономического%20развития%20Архангельской%20области%20до%202030%20года.pdf> (дата обращения: 14.11.2017).
9. Стратегия социально-экономического развития Волгограда до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volgadmin.ru/d/strategy2030/index/39> (дата обращения: 14.11.2017).

УДК 338

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА**

А. Г. Зеленский

Аннотация. В статье на основе изучения подходов к проведению системных исследований, структуры теории управления и теории систем, была определена структура исследования системы управления. В статье рассмотрены основополагающие понятия, определена последовательность действий для реализации системного подхода в исследовании систем управления, отражен общий подход к определению и детальному исследованию проблем функционирования систем и возможных путей их разрешения.

Ключевые слова: системный подход, система управления, системный анализ, декомпозиция, синтез.

**METHODOLOGICAL BASIS OF THE STUDY
OF CONTROL SYSTEMS
IN THE FRAMEWORK OF SYSTEM APPROACH**

A. G. Zelenskiy

Abstract. The article based on the study of approaches to conduct system studies, structure control theory and systems theory, was used to determine the structure of the research management system. The article considers the basic concepts, defines the sequence of actions for the implementation of the system approach in the study of control systems, reflects the General approach to the definition and detailed study of the problems of the functioning of systems and possible ways to solve them.

Key words: system approach, control system, system analysis, decomposition, synthesis.

При проведении всестороннего научного исследования в управлении важным является владение методологией, исследовательскими приемами и методами. В ходе исследований систем управления ставятся цели, требующие не только анализа и выявления проблем, но и выработки рекомендаций, обеспечивающих их решение. Оценка состояния системы управления, ее диагностика, профилактика негативных тенденций, определение путей развития требует от исследователя системного видения и владения научно-категориальным аппаратом исследования. Для достижения цели исследования необходимо определить основные понятия: объект, предмет, новизну, практическую значимость, методы исследования; знать технологии управления, осуществлять системный анализ факторов прямого и косвенного воздействия, определять эффективность, ограничения и условия использования различных методов [1].

Характерной особенностью развития науки со второй половины XX века является повсе-

местное распространение идей системных исследований, системного подхода, общей теории систем. Систему и системность мы буквально усматриваем во всем – теоретически любой объект научного исследования может быть рассмотрен как особая система [2].

На основе рассмотрения подходов к проведению системных исследований, изучения структуры теории управления и теории систем, можно составить структуру исследования системы управления (см. рис. 1).

Система есть особая организация специализированных элементов, объединенных в единое целое для решения конкретной задачи. Рост масштабов и сложности систем вызвали качественные трансформации, нашедшие отражение в реализации принципа иерархии, т.е. возникновения в системе нескольких уровней, подчиненных по нисходящей, со своими зонами ответственности, ресурсами, локальными целями.

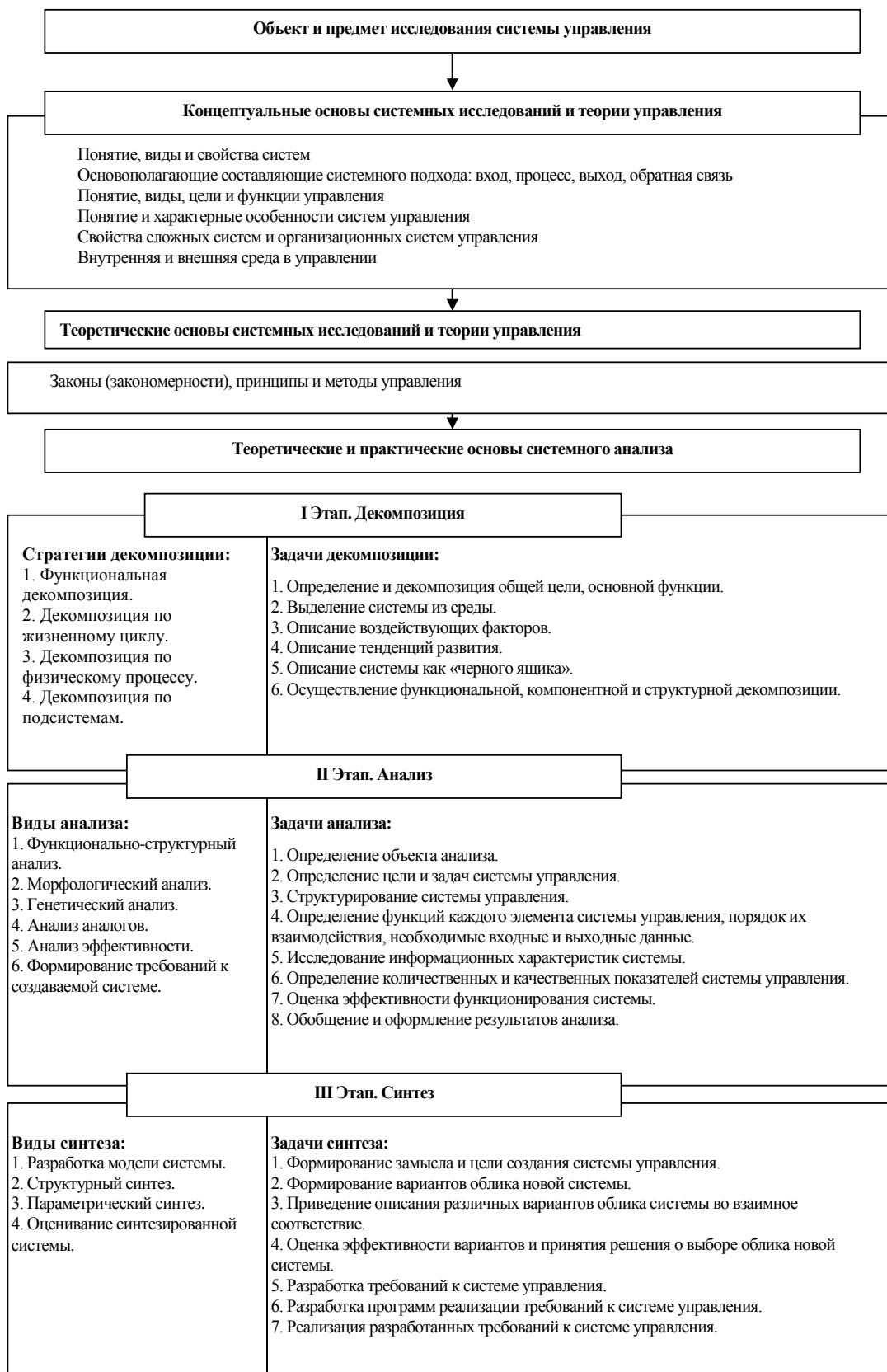


Рис. 1. Структура исследования системы управления

Источник: составлено автором по: [3, с. 74-169; 4, с. 9-10; 5, с. 66-71; 6, с. 59-135; 7, с. 34-38].

Цель системы составляет ее предназначение, определяет структуру, элементы, работа которых направлена на решение задач, необходимых для достижения глобальной цели системы. Системе присуще свойство развиваться, адаптироваться к новым условиям путем создания новых связей, элементов со своими локальными (частными) целями и средствами их достижения [8, с. 8–13].

Определение целей является основополагающим исходным этапом управления. Цель формируется управляющей системой, находится в непосредственной зависимости от потребности, имеющейся информации, получаемой управляющей системой от объекта управления и окружающей среды. Поскольку цель – желаемое будущее состояние объекта управления, имеющего иерархическую структуру, то ее можно представить в виде совокупности частных целей (дерева целей). Кроме того, в процессе движения к поставленной цели объект проходит ряд промежуточных состояний, которые также можно представить в виде отдельных целей (этапов).

Формирование целей неразрывно связано с выбором показателей и критериев эффективности управления. В связи с этим «дерево критериев» должно быть увязано с «деревом целей» и характеризовать степень достижения целей системы управления по составляющим компонентам и временным этапам.

Основополагающими понятиями системного подхода, на которых строится управление системой и достижение ею желаемого состояния (цели) являются: вход, процесс, выход, обратная связь.

Вход включает цели и задачи, условия внешней среды, состояние внутренней среды.

В результате процесса деятельности, протекающей в системе, образуется выход, который может отличаться от желаемого входа (от цели). Это отличие должна зафиксировать обратная связь, выработать управляющее воздействие и воздействовать на вход системы [4, с. 18–30].

Системы, в которых протекают процессы управления, называются системами управления.

Система управления формирует две взаимодействующие друг с другом подсистемы: управляющую (формирующая и осуществляющая управляющее воздействие на объект управления) и управляемую («испытывающая» на себе управляющее воздействие).

Системы управления имеют ряд характерных особенностей:

1. Основополагающая роль в сохранении целостности системы принадлежит информационным связям. Без обмена информацией между элементами такие системы не могут функционировать и сохранять свою целостность.

2. Системы по истечении некоторого времени способны переходить в различные состояния в соответствии с управляющими воздействиями.

3. Существует множество допустимых альтернативных линий поведения системы, из которых выбирается наиболее предпочтительная.

4. Для систем с управлением характерны определенные структуры, отражающие контуры управления.

5. Системы являются открытыми, т.е. воздействие среды на них и их на внешнюю среду может иметь самую различную природу и последствия.

6. Процесс функционирования систем характеризуется целенаправленностью. Без цели управление становится бессмысленным [4, с. 21–23].

При применении системного подхода в исследовании систем управления необходимо выполнение действий в следующей последовательности:

- определить задачи исследования;
- выявить объект исследования как систему из окружающей среды;
- установить внутреннюю структуру системы и выявить внешние связи;
- определить (осуществить постановку) целей перед элементами исходя из ожидаемого результата всей системы;
- разработать модель системы и провести на ней исследования.

Сложные системы, к которым относятся системы управления, в основном, исследуются на моделях. Целью моделирования является определение реакций системы на воздействия, границы функционирования системы, эффективность алгоритмов управления.

Главная практическая задача системного подхода в исследовании систем управления состоит в том, чтобы в ходе декомпозиции и анализа, обнаружив и описав сложность, обосновать также дополнительные физически реализуемые связи, которые бы в ходе синтеза, будучи наложенными на сложную систему управления, сделали ее управляемой в требуемых пределах, сохранив при этом такие области самостоятельности, которые способствуют повышению эффективности системы.

Включенные в ходе синтеза системы новые обратные связи должны усилить благоприятные и ослабить неблагоприятные тенденции поведения системы управления, сохранив и укрепив ее целенаправленность, но при этом ориентируя ее на интересы надсистемы [6, с. 61–64].

Исследование систем, в которых протекают процессы управления, должно вестись в двух направлениях: с точки зрения структур процессов, в них происходящих, и организационных структур, призванных планировать, организовывать, контролировать и реализовывать эти процессы.

Создание (совершенствование) системы-процесса и системы-организации ставит задачу установления обратной связи для выявления несогласования между целью и реальным выходом и устранения этого несогласования путем выработки и осуществления управляющего воздействия, что обеспечивает способность системы к адаптации и самоорганизации [4, с. 19–20].

Для достижения конкретной цели система-процесс и система-организация должны создаваться как взаимно связанные и взаимно обусловленные, а их конструирование – основываться на методологии системного анализа [9].

Системный анализ является наиболее распространенным направлением системных исследований, под которым понимают методологию решения сложных задач и проблем, основанную на концепциях, разработанных в рамках теории систем. Системный анализ определяется и как «приложение системных концепций к функциям управления, связанным с планированием» [10, с. 259].

В настоящее время системный анализ базируется, главным образом, не на применении сложных математических приемов, а ставит во главу угла логику системного анализа, его неразрывную связь с принятием решения и означает выбор определенного образа или курса действий среди нескольких возможных альтернатив. Системный анализ рассматривается, прежде всего, как методология уяснения и структуризации проблемы, включающая как определение реальных целей системы, альтернативных путей их достижения и взаимосвязей между компонентами в процессе реализации каждой альтернативы, так и достижение углубленного понимания внешних условий, в которых возникла проблема, ограничений и последствий того или иного курса действий.

Логический системный анализ в определенной степени дополняется математическими,

статистическими и другими методами. Таким образом, в настоящее время под системным анализом понимается взаимосвязанное логико-математическое и комплексное рассмотрение всех вопросов, относящихся не только к замыслу, разработке и функционированию современных систем, но и к методам руководства всеми этими этапами с учетом социальных, экономических, стратегических, психологических, правовых, географических и других аспектов [3].

В состав задач системного анализа входят задачи декомпозиции, анализа и синтеза.

Задача декомпозиции (часто рассматриваемая как составная часть анализа) состоит в представлении системы в виде подсистем, состоящих из более мелких элементов.

Под анализом понимается процесс исследования системы управления, основанный на ее декомпозиции с последующим определением статических и динамических характеристик составляющих элементов, рассматриваемых во взаимосвязи с другими элементами системы и окружающей средой.

Задача синтеза систем управления заключается в определении структуры и параметров системы исходя из заданных требований к значениям показателей эффективности ее функционирования, а также способов обеспечения целей функционирования системы [6, с. 66–73].

Целью синтеза является либо создание новой, либо совершенствование существующей системы управления на основе выявленных недостатков, при появлении новых задач и требований [9].

Анализируя теоретические основы исследования систем управления, возможности использования системного анализа, ученые выработали общий подход к определению и детальному исследованию проблем функционирования систем и возможных путей их разрешения (рис. 2).

Рассмотрение системы в общем виде зачастую не позволяет определить истоки и пути решения стоящих перед системой управления проблем практики.

Декомпозиция системы управления на составные элементы позволяет определить структуру системы управления (ее подсистемы, компоненты, элементы), рассмотреть связи и отношения в системе, построить модели, наиболее полно описывающие поведение системы управления как процесса, как организационной структуры управления, как системы оценки эффективности управления. Структури-

зация системы управления позволяет разработать «дерево целей» и построить «дерево критериев», состоящего из показателей эффективности и оценивающего степень достижения

отдельными элементами системы поставленных целей (желаемого состояния), что является методической основой проведения дальнейшего анализа.

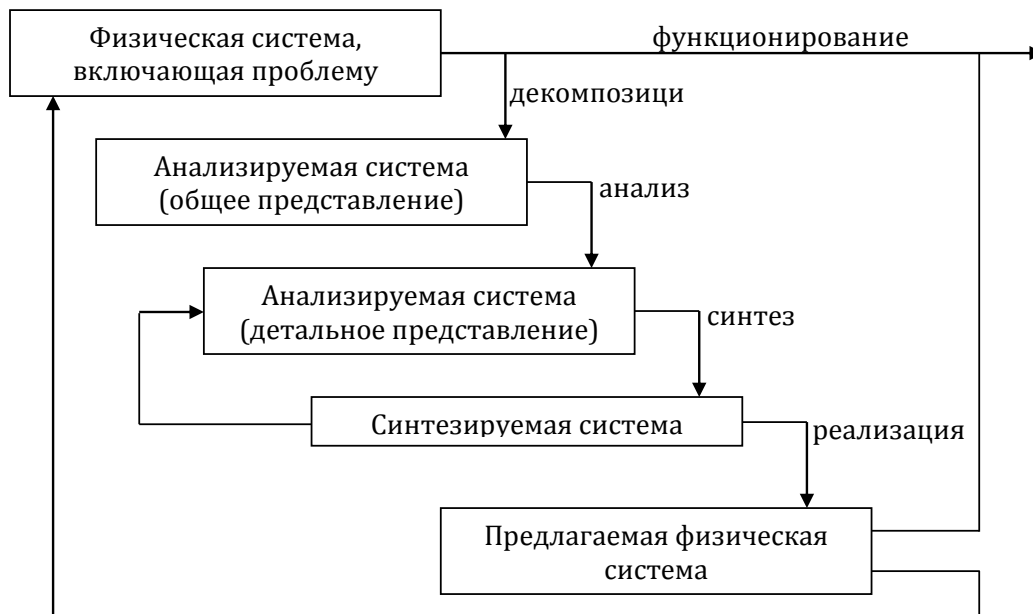


Рис. 2. Общий подход к решению проблем функционирования системы

Источник: [5, с. 66–71].

Анализ системы управления на базе декомпозиции системы связан с непосредственной оценкой выполнения возложенных на составляющие системы управления функций. Сопоставление фактических значений количественных и качественных показателей системы управления с требуемыми (целевыми) позволяет оценить эффективность функционирования системы управления, выявить существующие системные проблемы (построить «дерево проблем»). Характерной особенностью завершающих этапов анализа является стремление к агрегированию, определению общей тенденции развития системы управления на основе расчета интегральных показателей. Обобщенная оценка системы и знание системных проблем необходимы для формирования замысла и определения цели создания новой или совершенствования существующей системы управления, производимой в процессе синтеза системы.

В рамках синтеза происходит разработка облика новой системы (с новой структурой, связями, параметрами, распределением функций и полномочий) способной решить проблемы практики.

При построении усовершенствованной модели системы управления разрабатывается комплекс мероприятий, призванных решить ранее

существовавшие системные проблемы и обеспечить достижение целей и выполнение возложенных на систему управления функций, т.е. в процессе синтеза к определенному в рамках анализа «дереву проблем» создается соответствующее «дерево решений».

Достоинством системного подхода в исследовании систем управления является то, что он рассматривает объект в целом, позволяет глубже понять и проникнуть в суть проблемы, четко сформулировать цели и задачи, провести всесторонний анализ и использовать его результаты как для исследования вышестоящих систем (как их части), так и для понимания процессов, протекающих в нижестоящих системах по отношению к исследуемой (ее подсистемах).

Библиографический список

1. Игнатъева, А. В. Исследование систем управления / А. В. Игнатъева, М. М. Максимцов. М.: ПРИОР, 2002. С. 24.
2. Садовский, В. Н. Основания общей теории систем / В. Н. Садовский. М.: Наука, 1974. С. 5.
3. Спицнадель, В. Н. Основы системного анализа: учебное пособие / В. Н. Спицнадель. СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. 326 с.
4. Мухин, В. И. Основы теории управления: учебник / В. И. Мухин. М.: Экзамен, 2002. С. 9–30.

5. Системный анализ в управлении: учеб. пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; Под ред. А. А. Емельянова. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 66–71.

6. Мухин, В. И. Исследование систем управления: учебник для вузов / В. И. Мухин М.: Издательство «Экзамен», 2003. С. 59–135.

7. Смотровая, Е. Е. Системный анализ: учебное пособие для практических занятий и самостоятельной

работы студентов / Е. Е. Смотровая. Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2015 – С. 34–38.

8. Могилевский, В. Д. Методология систем / В. Д. Могилевский. М.: Экономика. 1999. С.8–13

9. Хохлачев, Е. Н. Теоретические основы создания и применения АСУ / Е. Н. Хохлачев. М.: МО СССР, 1987.

10. Миротин, Л. Б. Системный анализ в логистике: учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. М.: Издательство «Экзамен», 2004. С. 259.

УДК 338

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СНИЖЕНИЯ НАЧАЛЬНОЙ (МАКСИМАЛЬНОЙ) ЦЕНЫ КОНТРАКТА ПРИ ПОДРЯДНЫХ ТОРГАХ

А. А. Смазнова

Аннотация. Статья посвящена вопросам формирования начальной (максимальной) цены контракта. Произведен анализ снижения цены контракта государственной закупки и проблем, возникающих при формировании начальной (максимальной) цены контракта.

Ключевые слова: цена, контракт, аукцион, государственные закупки, торги, экономия.

ANALYSIS OF DECOMPOSITION DYNAMICS OF THE PRIMARY (MAXIMUM) PRICE OF THE CONTRACT AT CONTRACT TERMS

A. A. Smaznova

Abstract. The article is devoted to the questions of formation of the initial (maximum) price of the contract. An analysis is made of a reduction in the price of a public procurement contract and the problems that arise when the price is formed.

Key words: price, contract, auction, state procurements, bargaining, saving.

В соответствии с действующим законодательством, основным способом удовлетворения государственных нужд в области поставок требуемых товаров, работ, услуг, являются государственные закупки (далее «госзакупки»). Заказ на госзакупку размещается двумя способами: конкурентным (путём проведения торгов) и неконкурентным (без проведения торгов). Также согласно Федеральному Закону от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», выделяются следующие формы торгов [1]:

- конкурс;
- аукцион;
- запрос котировок;
- запрос предложений;
- двухэтапный конкурс.

На основании многолетнего опыта, анализа результатов подрядных торгов и исполнения контрактов в настоящее время за рубежом созда-

на методическая и законодательная основа для оптимальной оценки конкурсных предложений, получившая название «лучшая оценка предложения» – конкурс при котором в процессе оценки и выбора победителя учитывается цена и другие ключевые факторы, которые улучшают долгосрочные характеристики и эксплуатационные свойства [2].

Практика проведения торгов на дорожные работы путем проведения аукциона существует только в России. При этом такие сложные инженерные сооружения, как автомобильные дороги, мосты, тоннели, поставлены в один ряд с временными постройками, киосками, навесами и другими подобными постройками, что вряд ли обосновано.

Если анализировать первые результаты недавно прошедших у нас аукционов, то можно увидеть, что в отдельных случаях цена контракта снижалась на 40, а иногда даже 60 %. Не менее интересно выглядят результаты торгов на проектные работы, где победители предложили

снижение стоимости более 50 % и сроки выполнения работ одну неделю, а были случаи и 3 дня. Причем все это в рамках закона. Чтобы понять, откуда такое снижение цены, нужно разобраться

за счет чего может быть получена такая экономия. Структура затрат на строительство дороги согласно сметному расчету выглядит усредненно следующим образом (см. рис. 1).

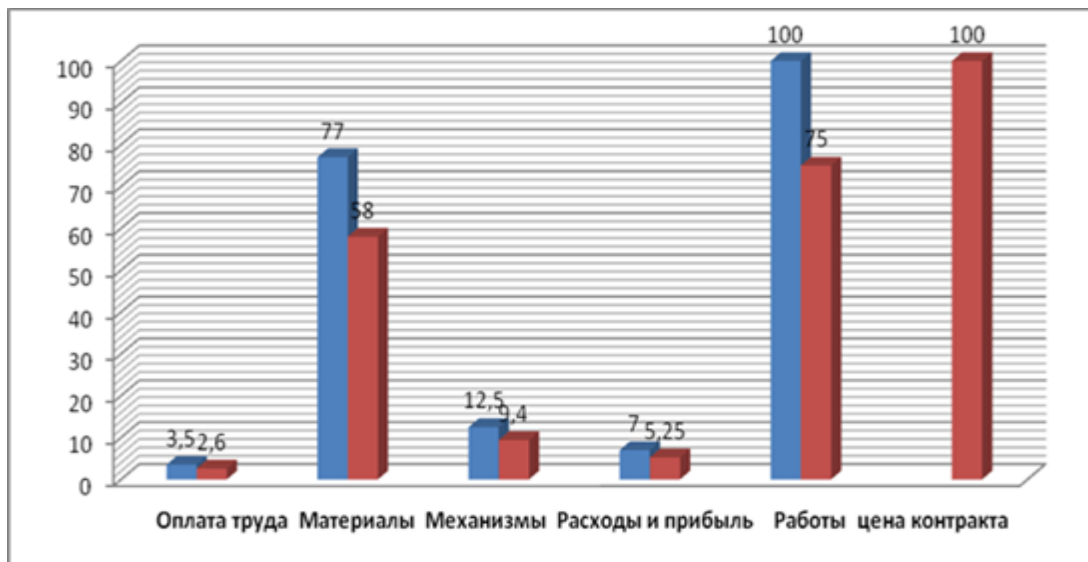


Рис. 1. Доля основных затрат (по смете) при строительстве автомобильной дороги в 2015 г. согласно статистике по РФ, %

Реально подрядчик может сэкономить только на стоимости строительно-монтажных работ, которая составляет около 75 % от стоимости контрактной цены. При этом около 60 % затрат от стоимости контракта будут составлять закупки строительных материалов, цены на которые согласно отчетным данным Росстата не будут сокращаться такими темпами.

Если сократить зарплату на 30 %, прибыль до нуля, то контрактная цена сократится с округлением на 6 % [3].

Учитывая динамику цен на основные дорожно-строительные материалы по сравнению со средней ценой приобретения основных видов материалов строительными организациями по данным Росстата средневзвешенное значение сокращения затрат на приобретение материалов составляет 9 % [3].

Стоимость эксплуатации машин при текущих ценах на ГСМ практически не изменится. Тогда сокращение цены контракта может быть около 15 %.

Таким образом, гипотетически можно будет сэкономить около 15 % расходов бюджета на дорожное строительство.

В других странах такое снижение называют не экономией бюджетных средств, а «аномально низкой ценой» и пресекается законом. Так, например, правилами, действующими в Ев-

росоюзе [4], участник торгов, предложивший аномально низкую цену (обычно более 10–15 %), будет снят с торгов, если не докажет, что предложенная им цена получена на основе примененного экономического метода или технического решения либо обусловлена исключительно благоприятными условиями для претендента или новизной предлагаемых работ. В некоторых странах (например, Дания, Финляндия, Норвегия и Швеция) за злоупотребления, связанные с систематическим представлением тендерных заявок по цене ниже себестоимости, может быть наложен штраф в размере до 10 % от годового оборота предприятия [5].

Такая позиция к «аномально низким ценам» в развитых зарубежных странах диктуется не желанием увеличить расходы бюджетов, а наоборот их сократить.

В докладе, подготовленном Еврокомиссией [5] сказано, что «бюджетные ограничения приводят к увеличению числа контрактов, заключаемых на чрезмерно «низкой», но на самом деле не самой экономически выгодной цене. При этом подчас органы государственной власти не всегда понимают, что с экономической точки зрения демпинговые цены могут вызвать огромные дополнительные расходы». К ним относятся, например, дополнительные расходы на контроль и принятие работ, техническое обслуживание,

эксплуатацию с более ранними сроками текущих ремонтов и т. д.

Наиболее уязвимы к негативным последствиям аномально низких цен малые и средние предприятия, так как их финансовые ресурсы более ограничены. Как следствие, их существование может оказаться под угрозой. Демпинг невыгоден и государству, возможное банкротство предприятия, кроме интересов заказчика, затрагивает интересы общества и в первую очередь пользователей дорог, предприятий поставщиков, субподрядчиков и их работников, органов социального обеспечения и налоговых органов.

Эти выводы подкреплены многолетними исследованиями, выполненными в различных странах.

В нашем законодательстве понятие «натурально низкая цена» вообще отсутствует. Содержащееся в ст. 7 Федерального закона от 01.01.01 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [6] понятие «монополюснo низкая цена товара» не применимо к сфере государственных закупок.

Любое снижение на подрядных торгах в форме аукциона является достижением. Организаторы государственных закупок регулярно отчитываются об экономии бюджетных средств по результатам торгов. Однако с позиций экономической науки это не экономия бюджетных средств, а всего лишь снижение цены контрактов по результатам торгов.

Чтобы говорить об экономии средств по результатам торгов, нужно вести учет исполнения контрактов, как это делается за рубежом. Только в этом случае можно увидеть, что дает снижение стоимости на торгах – экономия или наоборот.

Снижение цены контракта и экономия бюджетных средств – понятия не равнозначные. Особенно если это касается проектов дорог. Например, стоимость проектно-изыскательских работ составляет обычно в пределах 3 % от стоимости строительно-монтажных работ. При снижении стоимости проектирования на треть экономия бюджетных средств могла бы составить 1 % от стоимости строительства. Если исходить из структуры себестоимости проектных работ, то единственная возможность такого снижения стоимости – сокращение затрат труда.

Естественно, за счет качества проработки проектных решений снижение стоимости проектных работ в итоге ведет к удорожанию строительства, которое с лихвой перекроет эту экономию. Это уже давно поняли во всех странах, и при определении победителя торгов на проект-

ные работы ценовой фактор или вообще не учитывается или не является определяющим [4]. Доля затрат на строительство автомобильной дороги может составлять от 25 до 40 % от всех затрат на строительство, ремонт и содержание за период жизненного цикла. Поэтому во всем мире в последние годы оценка эффективности в объекты транспортной инфраструктуры ведется с учетом всех совокупных затрат за период жизненного цикла сооружения. Обязанность использовать именно этот метод оценки эффективности в настоящее время закреплена в законодательстве США [7] и ряда других стран.

Внедрение этой системы, получившей название «управление активами» (Asset Management), основано на учете при оценке вариантов принимаемых решений всех затрат за период жизненного цикла сооружения, включая издержки пользователей автомобильных дорог.

Согласно заявлению Федеральной Дорожной администрации США, использование этой системы за счет сокращения расходов на эксплуатацию автомобильных дорог позволит сэкономить 1 трлн. долл. США [8].

К сожалению, в России используют устаревшие оценки эффективности проектов и принимаемых решений стремясь получить сиюминутную экономию без учета расходов будущих лет.

Действующее в России законодательство о государственных закупках не позволяет внедрять хорошо зарекомендовавшие себя на практике контракты на содержание дорог, основанные на показателях качества, контракты на ремонт дорог, учитывающие издержки пользователей, и целый ряд других прогрессивных способов заключения контрактов, позволяющих существенно снижать расходы бюджета при эксплуатации дорог.

Сторонники аукционов в первую очередь обосновывают их введение мерой, направленной на борьбу с коррупцией.

Бороться с коррупцией, несомненно, надо, но не путем создания законодательных норм, которые могут нанести ущерб интересам государства и населения.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // Консультант плюс, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (дата обращения: 07.11.2017).

2. Best-Value Procurement Methods for Highway Construction Projects. National Cooperative Highway Research Program. NCHRP Report 561. Transportation Research Board. Washington D. C., 2016.

3. Федеральная служба государственной статистики, данные 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/ (дата обращения: 20.10.2017).

4. Directive 2004/18/EC of the European Parliament of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts. Washington D. C., 2016.

5. Strategic Study on the Construction Sector, Final Report, European Commission. London, 2013.

6. Федеральный закон от 01.01.01 года № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Консультант плюс, 2017 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/ (дата обращения: 07.11.2017).

7. Title 23, United States Code (U. S.C.), Highways. Washington D. C., 2016.

8. Сайт федеральной дорожной администрации США [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fhwa.dot.gov/infrastructure/asstmgmt/resource.cfm> (дата обращения: 07.11.2017).

УДК 332.1

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА ГОРОДА ВОЛГОГРАДА

В. В. Табунищикова

Аннотация. Муниципальные бюджеты занимают важную роль в осуществлении социальных и экономических задач, таких как распределение бюджетных средств на развитие и содержание социальной инфраструктуры. В статье проводится анализ доходов и расходов бюджета города Волгограда.

Ключевые слова: анализ, структура, доходы, расходы, местный бюджет, город Волгоград.

ANALYSIS OF INCOME AND EXPENSES OF THE BUDGET OF VOLGOGRAD

V. V. Tabunshchikova

Abstract. Municipal budgets play an important role in realization of social and economic objectives, such as allocation of budgetary funds for development and maintenance of social infrastructure. The article is about the analysis of income and expenditure of the budget of Volgograd.

Key words: analysis, structure, income, expenses, the local budget, the city of Volgograd.

На сегодняшний день крайне актуальным как в научном, так и в практическом плане является исследование такого направления финансовой науки, как бюджетный анализ. В частности, для органов власти и общественности является важным на основе бюджетного анализа получение объективной информации об устойчивости местных бюджетов.

Одной из важнейших составляющих бюджетного анализа является анализ доходов и расходов местного бюджета. Анализ доходной и

расходной частей местных бюджетов позволяет выявить определенные закономерности и предотвратить возникновение проблем при исполнении бюджета [1, с. 377]. В этой связи целесообразно и своевременно проводить анализ формирования и оценку эффективности использования средств местного бюджета.

В таблице 1 представлена динамика доходов и расходов исполнения бюджета г. Волгограда, а также динамика дефицита бюджета.

Таблица 1

Динамика доходов и расходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2012–2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста, % (2016 / 2012)
Доходы	15135312	15630065	16539585	17286963	19797866	130,81
Расходы	15832835	16655806	17318554	18153602	20206669	127,63
Дефицит бюджета	697523	1025741	778969	866639	408803	58,61
Доля дефицита бюджета в расходной части, %	4,41	6,16	4,50	4,77	2,02	45,92

Примечание: составлено автором по данным отчетов «Об исполнении бюджета города Волгограда» за 2012–2016 гг. [2].

В течение анализируемого периода наблюдается как рост доходов, так и рост расходов муниципального бюджета г. Волгограда. При этом темп прироста доходов был выше и составил 30,81 %, при этом расходы увеличились на 27,63 %.

Данная динамика, несомненно, выступает в качестве положительной тенденции. Тот факт, что доходы росли более высоким темпом, привел к сокращению дефицита бюджета на 41,39 % в 2016 г. по сравнению с 2012 г., помимо этого доля дефицита муниципального бюджета в общем объеме расходов снизилась с 4,41 до 2,02 %, при максимальном значении показателя в 2013 г. – 6,16 %.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ дефицит муниципального бюджета (по итогам финансового года) не может превышать 10 % доходов бюджета без учета финансовой помощи [3]. Устойчивый рост дефицита бюджета свидетельствует о нежелании или неспособности руководства города контролировать давление на расходную часть бюджета. Такая ситуация наблюдалась в муниципальном бюджете г. Волгограда вплоть до 2015 года. Однако в 2016 г. можно констатировать переломный момент, в результате чего дефицит бюджета заметно со-

кратился как в абсолютной выражении, так и в доли показателя в расходной части муниципального бюджета.

Состав и динамика доходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2012–2016 гг. представлена в таблице 2.

Основная причина роста доходов муниципального бюджета связана с увеличением безвозмездных поступлений, прирост показателя составил почти 80 %. В то время по отдельным поступлениям налогов и сборов можно констатировать сокращение. В частности, размер поступления налогов на доходы физических лиц по результатам за 2016 г. составил 78,23 % от уровня 2012 г., что свидетельствует о снижении доходов населения на территории города Волгограда. Поступления от налогов на совокупный доход снизились на 11,88 %. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности также демонстрирует снижение почти на 25 %.

Данные изменения в значительной степени связаны с негативной макроэкономической обстановкой, в результате чего деятельность многих предприятий реального сектора экономики была убыточной или наблюдалось снижение рентабельности. В то же время динамика по отдельным поступлениям налогов неоднозначная.

Таблица 2

Состав и динамика доходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2012–2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2012	2013	2014	2015	2016	Темп роста, % (2016/2012)
Доходы местного бюджета, фактически исполненные, всего	15135312	15630065	16539585	17286963	19797866	130,81
в том числе:						
Налог на доходы физических лиц	4984409	4597604	2266089	2403290	3899314	78,23
Акцизы	0	0	62423	57739	75582	0
Налоги на совокупный доход	677701	610443	608371	635648	597157	88,12
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	675090	605607	601152	625972	579274	85,81
Единый сельскохозяйственный налог	2611	3331	2975	3254	9353	358,22
Налоги на имущество	1139633	2159942	2722376	2806332	2025307	177,72
Налог на имущество физических лиц	195304	247457	283273	303968	403580	206,64
Земельный налог	944329	1912485	2439103	2502364	1621727	171,73
Государственная пошлина	113260	100614	167800	195497	199128	175,82
Задолженность и перерасчеты	20152	38560	149	120	388	1,93
Доходы от использования имущества	1421487	1552972	2001104	1577607	1541625	108,45
Доходы от перечисления части прибыли ГУП и МУП	31358	22517	31489	28964	3448	10,99
Платежи при пользовании природными ресурсами	65284	44102	49922	51799	65519	100,36
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	65268	42566	45823	45604	53433	81,87
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	689244	494776	559867	579114	533636	77,42
Безвозмездные поступления	5833105	5675451	7828030	8670344	10468092	179,46

Примечание: составлено автором по данным отчетов «Об исполнении бюджета города Волгограда» за 2012–2016 гг.

В 2016 г. по сравнению с 2012 г. в 1,77 раза увеличились налоги на имущество, данный факт объясняется тем, что в законодательство РФ были внесены некоторые изменения, которые касаются определения стоимости имущества, что и привело к увеличению поступлений от данного вида налога.

Также можно отметить увеличение поступлений государственной пошлины, показатель вырос более чем на 75 %, что также объясняется увеличением ставок госпошлины за оказание отдельных видов муниципальных услуг.

Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности за анализируемый период увеличились на 8,45 %, при этом максимальное значение показателя пришлось на 2014 г. – 2 001 млн. руб., затем по результатам 2016 г. величина показателя сократилась до 1 541 млн. руб.

В целом изменения в динамике доходов муниципального бюджета связаны с такими факторами как: структурная перестройка организации системы бюджетного управления; изменение законодательства в области налогообложения и управления муниципальным имуществом; ухудшение макроэкономической обстановки, связанной с введением экономических и финансовых санкций ведущими развитыми странами по отношению к Российской Федерации.

Исходя из изменений в динамике доходов муниципального бюджета, закономерным образом можно констатировать заметные изменения в структуре доходной части. Основное изменение – это значительное сокращение доли налоговых и неналоговых доходов (с 61,46 до 47,13 %) и, соответственно, увеличение удельного веса безвозмездных поступлений (с 38,54 до 52,87 %), что наглядно иллюстрируется рисунком 1.



Рис. 1. Структура доходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2012–2016 гг., тыс. руб.
Примечание: составлено автором по данным Росстата [4].

Можно констатировать значительное сокращение доли налога на доходы физических лиц: так, если в 2012 г. доля показателя составляла 32,93 %, то по результатам анализируемого периода показатель достиг лишь 19,7 %.

Удельный вес налогов на совокупный доход также снизился с 4,48 до 3,02 %. В качестве положительного момента можно отметить рост удельного веса имущественных налогов с 7,53 до

10,23 %, в том числе удельный вес налога на имущество физических лиц увеличился с 1,29 до 2,04 %, а земельного налога с 6,24 до 9,19 %.

Остальные доходные статьи значительного влияния на общий объем поступлений в муниципальный бюджет не оказали.

Состав и динамика расходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2012–2016 гг. представлена в таблице 3.

Таблица 3

Состав и динамика расходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2012–2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Значение тыс. руб.					Темп роста, % (2016/2012)
	2012	2013	2014	2015	2016	
Расходы	15832835	16655806	17318554	18153602	20206669	127,63
Общегосударственные вопросы	1776142	1957642	1596076	1774577	1454200	81,87
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	110243	110988	106577	105138	136668	123,97
Национальная экономика	2111197	2655760	1935375	2427306	3891774	184,34
Жилищно-коммунальное хозяйство	1490227	1276004	1712870	2207638	3257742	218,61
Охрана окружающей среды	46469	33228	30777	31374	14831	31,92
Образование	7013308	8503943	9591431	9193833	8998307	128,30
Культура, кинематография	349813	392757	424895	352882	365356	104,44
Социальная политика	1218801	1159513	1286275	1099928	1093775	89,74
Здравоохранение	1207226	7468	0	0	0	0,00
Физическая культура и спорт	109530	142023	163398	283930	200431	182,99
Обслуживание государственного и муниципального долга	399879	417178	470879	676994	780957	195,30

Примечание: составлено автором по данным отчетов «Об исполнении бюджета города Волгограда» за 2012–2016 гг.

Динамика расходов муниципального бюджета разноплановая. Динамика расходов на общегосударственные вопросы стабильная, однако, можно отметить тот факт, что с 2014 г. значение показателя заметно снизилось по сравнению с 2013 годом. Существенное сокращение показателя наблюдается в 2016 г., в целом же за период размер снижения составил 18,13 %.

В 2015 г. по отношению к 2012 г. наблюдалось сокращение расходов на национальную безопасность и правоохранительную деятельность, размер снижения достиг 4,63 %. Однако в 2016 г. значение показателя демонстрирует рост, в результате за весь период исследования показатель вырос на 23,97 %.

В качестве положительного момента отмечается увеличение расходов на национальную экономику, особенно высокий прирост можно констатировать по результатам за 2016 г., за 2012–2016 гг. показатель увеличился на 84,34 %.

Значительное увеличение показателя можно отметить по таким статьям расходов как жилищно-коммунальное хозяйство и образование, по результатам анализируемого периода увели-

чение показателей составило 118,61 и 28,30 % соответственно.

В качестве негативного момента отмечается сокращение расходов на социальную политику, снижение статьи расходов достигло 10,26 %.

Положительной тенденцией выступает факт роста расходов на физическую культуру и спорт на 82,99 %, в значительной степени рост расходов связан с проведением в г. Волгограде мероприятия – «Чемпионат мира по футболу 2018 г.».

Еще одной негативной тенденцией выступает факт роста затрат по обслуживанию государственного и муниципального долга, показатель увеличился почти на 95,3 %. Учитывая динамику дефицита бюджета, это можно объяснить удорожанием привлекаемых для покрытия недостающих средств финансовых ресурсов. Следовательно, можно отметить неэффективность системы управления муниципальным долгом.

Структура расходов муниципального бюджета города Волгограда представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Структура расходов муниципального бюджета г. Волгограда за 2016 год

Согласно структуре бюджета г. Волгограда большую часть расходов составляют расходы на образование, национальную экономику, предоставление услуг ЖКХ и решение общегосударственных вопросов.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить следующие ключевые проблемы формирования и исполнения бюджета города Волгограда:

- недостаточное обеспечение бюджета местными налогами и сборами;
- сокращение доли налоговых и неналоговых поступлений в составе доходной части местного бюджета;
- повышение дотационной зависимости от вышестоящих бюджетов.

В целях увеличения объема доходов бюджета и уменьшения уровня расходов могут быть предложены следующие мероприятия:

- 1) увеличить собираемость налогов на муниципальном уровне путем проведения комплексной разъяснительной работы, как с физическими, так и юридическими лицами – должниками; разработать мероприятий по повышению эффективности проведения камеральных и выездных налоговых проверок;
- 2) повысить эффективность использования муниципального имущества за счет сдачи неиспользуемого имущества в аренду;

- 3) регулярно проводить анализа конъюнктуры цен в целях определения начальной муниципальных контрактов;

- 4) контролировать соблюдение установленных нормативов формирования расходов на содержание органов местного самоуправления;

- 5) провести рефинансирование кредитов, полученных для финансирования дефицита бюджета с целью сокращения расходов бюджета по обслуживанию муниципального долга.

Библиографический список

1. Табунщикова, В. В. Методика комплексного анализа местного бюджета / В. В. Табунщикова // В сборнике: Современное состояние и перспективы развития финансово-кредитной системы. 2017. С. 377–381.
2. Решение Волгоградской городской Думы [электронный ресурс] «Об исполнении бюджета Волгограда» // Официальный сайт администрации Волгограда / Режим доступа: <http://old.volgadmin.ru/opendata> (дата обращения 02.11.2017)
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] от 31.07.1998 № 145-ФЗ: [ред.от 30.09.2017] // Информационно-правовой портал «Гарант» / Справ.-правовая система ГАРАНТ-Практик. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112604/> (дата обращения 01.11.2017)
4. Паспорт муниципального образования [электронный ресурс]: Информационный портал "Федеральная служба государственной статистики". Режим доступа: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/ (дата обращения 02.11.2017)

УДК 336.221.4

Льготное налогообложение малого и среднего предпринимательства

Т. Н. Шиндялова

Аннотация. В статье анализируется понятие категорий малого и среднего предпринимательства, льготного налогообложения малого и среднего предпринимательства. Освещаются факторы стимулирования развития данного сектора экономики.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, льгота, налогообложение, экономический рост, самообеспечение.

PREFERENTIAL TAXATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

T. N. Shindyalova

Abstract. The article examines the concept of category small and medium enterprises, preferential taxation of small and medium enterprises. Factors stimulating development of this sector of the economy.

Key words: small and medium enterprises, benefits, taxation, economic growth, self-sufficiency.

На сегодняшний день является весьма актуальным вопрос об оценке опыта эффективности российского льготного налогообложения. Это касается в целом всего бизнеса и особенно представителей малого и среднего предпринимательства (МСП). Связано это с тем, что стабильный экономический рост в государстве неотъемлемо связан с развитием малого и среднего предпринимательства. Поступательное формирование этого сектора экономики замедляют определенные трудности. Правительство РФ периодически пытается их преодолевать – что-то запрещает, затем отменяет свои решения, оправдывая их новой сложившейся экономической ситуацией.

Ни для кого не секрет, что в наиболее развитых странах существует уважительное отношение к малому и среднему предпринимательству. Для увеличения роста числа малых и средних предприятий необходимы стимулы, которые связаны с использованием «некоторого послабления», в первую очередь связанного с налогообложением. В индустриальных странах (Великобритания, Германия, Япония и др.) доля ВВП МСП составляет более 50 %. Также велико и число зарегистрированных предприятий, в том числе и количество занятых работников. Большой бизнес представлен технологически сложным производством и несколькими другими подходами по вопросам налогообложения. Правоммерно можно утверждать, что в российской практике возможно использовать опыт зарубежных стран, т.к. они прошли более долгий путь становления и развития МСП.

Согласно толковому словарю бухгалтера, льгота – частичное или полное освобождение от выполнения определенных обязательств [3, с. 89]. В других источниках толкование льготы сводится к тому, что это преимущество, предоставляемое государством или органами местного самоуправления определенной категории налогоплательщиков, определяя им более выгодное положение в сравнении с другими налогоплательщиками.

Рассуждения по поводу льгот можно вести, формируя группы налогоплательщиков:

- личные (для физических лиц);
- для юридических лиц;
- общеэкономические;
- социальные;
- внешнеэкономические (в целях стимулирования экспорта);
- общеэкономические.

При сформированной группировке льготы предоставляются по:

- федеральным налогам;
- региональным налогам;
- местным налогам.

Классификацию льгот можно провести по видам:

- изъятия (изъятия для отдельных категорий лиц, необлагаемый налогом минимум дохода);
- налоговые скидки;
- освобождение (понижение налоговой ставки, уменьшение налогового оклада, отсрочка или рассрочка уплаты налога, налоговый кредит,

возврат ранее уплаченного налога, зачет ранее уплаченного налога).

Все эти понятия закреплены в 1 ч., 2 ч. НК РФ (ст. 217, ст. 232, ст. 333.35, ст. 264.1, ст. 284). [1], [2].

Если конкретизировать, какими же льготами пользуются МСП в 2017 г., следует определиться с категориями субъектов малого и среднего предпринимательства.

Закон № 209-ФЗ от 24.07.07 выделяет несколько категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- индивидуальные предприниматели;
- крестьянские (фермерские) хозяйства;
- хозяйственные общества;
- хозяйственные партнерства;
- производственные кооперативы;
- сельскохозяйственные потребительские кооперативы.

Разделение на категории малого и среднего бизнеса проводится по двум основным критериям: количеству работников и получаемому доходу.

Однозначно, что в большей мере государственной поддержкой пользуется малый бизнес. В соответствии с законом № 209-ФЗ с 2016 г. к малому бизнесу стало относиться большее количество предпринимателей. Законодатель изменил в сторону увеличения доходность малых предприятий от реализации товаров, работ и услуг. Также увеличен размер доли участия других коммерческих организаций (не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства) в уставном капитале малого предприятия. Увеличен период, в течение которого предприятие может относиться к этой категории, даже при условии превышения выручки или численности работников. При этом численность работников осталась на прежнем уровне.

Стоит иметь в виду, что индивидуальные предприниматели, работающие на патентной системе, относятся к микропредприятиям.

Преимущество льготного налогообложения для МСП в том, что они, применяя специальные налоговые режимы (УСН, ЕНВД, ПСН, ЕСХН), снижают, таким образом, необходимую к уплате в бюджет сумму налога.

Государство, предоставляя льготы МСП, намерено разрешить еще одну проблему – явную и скрытую безработицу (по статистическим данным насчитывается 80 млн работающих, из них 20 млн трудоспособного населения не состоят на налоговом учете). В этом заключается смысл вводимых послаблений в ведении бизнеса для

МСП. В этом просматривается некий компромисс – государство, соглашаясь на потери в доходности бюджетов, рассчитывает на решение других немаловажных задач социально-экономического содержания:

- обеспечение самозанятости, самообеспечения и дальнейшего пенсионного обеспечения предпринимателей без привлечения работников;
- создание новых рабочих мест, снятие с государства ответственности по содержанию безработных;
- снижение социальной напряженности в обществе за счет роста благосостояния населения;
- появление и развитие новых видов деятельности.

Реализация этих задач возможна при ведении легального, удобного, простого и выгодного бизнеса, для которого необходимо создать соответствующие условия:

- максимально уменьшить налоговую нагрузку для этой категории налогоплательщиков;
- снизить административные барьеры при государственной регистрации субъектов малого предпринимательства;
- упростить отчетность малого бизнеса перед государственными органами;
- смягчить административный и налоговый контроль и уменьшить размер штрафных санкций за нарушение законодательства;
- предоставить особые условия субъектам малого бизнеса для получения заказов на производство товаров и реализацию услуг, в частности, в рамках госзакупок.

В этом направлении предприняты шаги финансового, административного послабления. Так, уже с 2016 года для МСП предусмотрена налоговая льгота в виде снижения налоговых ставок, право на это имеют региональные власти. Для ЕНВД и УСН снижение ставки может быть предоставлено с 15 % до 7,5 % по ЕНВД, по УСН – с 6 % до 1 %. Предпринимателям, получившим такую льготу необходимо позаботиться о создании рабочих мест и уплаты страховых взносов за работников. Важно, что впервые зарегистрированные индивидуальные предприниматели в период с 2015 по 2020 г. имеют право на получение «налоговых каникул» по нулевой ставке в течение двух налоговых периодов. На получение такого преимущества могут рассчитывать не все, а только те ИП и МСП, которые будут соответствовать ряду условий:

- быть впервые зарегистрированным в статусе ИП после вступления в действие регионального закона о налоговых каникулах;

- выбрать налоговый режим ПСН или УСН;

- осуществлять деятельность, указанную в региональном законе о налоговых каникулах.

Из сказанного следует, что налоговые льготы малому бизнесу в 2017 г. позволяют начать свое дело, вкладывая большую часть получаемого дохода в дальнейшее развитие бизнеса.

По ряду административных льгот в 2017 г. предусмотрено следующее:

- плательщики ЕНВД и ПСН вправе проводить наличные расчеты без применения кассового аппарата, по крайней мере до июля 2018 года;

- организации, которые относятся к малым, могут вести бухгалтер в упрощенной форме;

- малые организации и ИП имеют право вести кассовые операции в упрощенном порядке и не устанавливать лимит кассы;

- работодатели, относящиеся к категории малого бизнеса, вправе оформлять срочные трудовые договоры на срок до 5 лет (по общему правилу, трудовые договоры с большинством категорий работников являются бессрочными). При этом надо соблюдать два условия: численность персонала не может превышать 35 человек, а работник должен дать свое согласие на заключение срочного договора;

- надзорные каникулы для малого бизнеса на период 2016–2018 гг. – запрет на проведение плановых неналоговых проверок. Внеплановые неналоговые проверки, а также проверки от ФНС и фондов по-прежнему могут проводиться в любое время;

- региональные и местные власти в субъектах РФ могут заключать с представителями малого бизнеса договоры аренды зданий и помещений на льготных условиях в течение 5 лет, а также предоставлять арендаторам преимущественное право выкупа такого имущества (до 01.07.18);

- при получении банковского кредита малые предприятия могут обратиться в гарантийные организации для получения государственной гарантии, это значительно повышает шансы заемщика;

- для участия представителей малого бизнеса в госзакупках предусмотрена специальная льгота – госзаказчики обязаны производить не

менее 15 % совокупного годового объема закупок у этой категории.

Финансовые льготы для малого бизнеса в 2017 г. предполагают в первую очередь прямую финансовую поддержку, например, субсидий:

- на возмещение части затрат по договорам лизинга;

- на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам;

- на возмещение части затрат, связанных с участием в конгрессно-выставочных мероприятиях;

- для начинающих предпринимателей (до 500 тысяч рублей).

Безвозмездные субсидии и гранты предоставляются малому бизнесу в рамках Федеральной программы, действующей до 2020 года.

События осени 2017 г. в законодательной сфере также не обошли стороной МСП.

По информации сайта Новости РРТ.RU [5] организациям потребкооперации сохраняют условия применения ЕНВД (без учета средней численности работников) до 2021 года. Соответствующие поправки поддержал глава государства. Президент Владимир Путин подписал закон, который позволит организациям потребительской кооперации, осуществляющим свою деятельность в соответствии с Законом Российской Федерации от 19.06.1992 № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации», продолжать пользоваться ЕНВД без учета средней численности работников. В действующем законодательстве указано, что право на применение ЕНВД такими организациями с учетом льгот сохраняется только до 1 января 2018 года. Сейчас власти решили продлить этот срок до 1 января 2021 года. С этим согласны в Правительстве России. Дмитрий Медведев даже включил сохранение налога в проект плана мероприятий по реализации Стратегии развития малого бизнеса до 2030 года.

Руководителям организаций, которые являются субъектами МСП, будет полезно узнать, что Банк России утвердил для них единые стандарты кредитования. Документом определены требования к заемщикам и кредиторам и установлены условия предоставления финансовой поддержки малому бизнесу. Документ размещен на официальном сайте финансового регулятора и включает в себя единые требования к кредитам, заемщикам и кредиторам. Кроме того, в нем даны рекомендации к основным процессам кредитования и IT-платформе, и приведены типовые

формы документов для оформления кредитной сделки с участием представителей МСП. Единые стандарты сделают проще получение кредитов. В сообщении финансового регулятора в частности, сказано: внедрение данных стандартов – необходимый шаг для унификации рынка и разработки новых механизмов рефинансирования кредитов малому и среднему бизнесу, в частности таких, как секьюритизация. Предполагается, что объединение портфелей кредитов различных банков в один пул облегчит возможность выкупа отдельных кредитов и целых портфелей кредитов субъектам МСП на рынке. Первоначально единые стандарты банкиры начнут применять в рамках запуска мультиоригинаторной платформы секьюритизации портфелей кредитов субъектам МСП. Первый заместитель Председателя Банка России Дмитрий Тулин считает, что применение единых стандартов кредитования позволит оптимизировать процесс выдачи кредитов малому бизнесу на основе лучших рыночных практик. Это, в свою очередь, будет способствовать снижению кредитных рисков в сегменте МСП. Кроме того, ЦБ РФ ожидает от внедрения стандартов упрощения объединение кредитов в однородные пулы для секьюритизации МСП. В первую очередь финансовый регулятор ожидает, что новый подход поможет небольшим и региональным банкам в рефинансировании портфелей выданных кредитов субъектам МСП через накопление достаточного по объему пула от нескольких банков-оригинаторов и последующего выпуска и размещения облигаций, обеспеченных таким пулом. Таким образом, стандарты пойдут

на пользу как самим банкам, так и представителям малого бизнеса [6].

По мнению главы Комитета по бюджету и налогам Андрея Макарова ЕНВД является наиболее комфортным для малого бизнеса. На начало 2017 г. данным режимом пользуются около 2,7 млн человек. Принятые дополнения и изменения в налоговое законодательство наверняка послужат поддержанию экономического роста в государстве [7].

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть I): федер. закон: [принят Госдумой 16 июля 1998; ред. с изм. от 30.10.2017] // СПС «Гарант».
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть II): федер. закон: [принят Госдумой ФС РФ 19 июля 2000; ред. с изм. от 30.10.2017] // СПС «Гарант».
3. Толковый словарь бухгалтера: 2-е изд., испр. и доп. М: ИНФРА-М, 1997. 256 с.
4. Шаккум Мартин Люцианович. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppt.ru/news/135747> (Дата обращения 6.11.2017).
5. Новости от PPT.RU. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppt.ru/news/140698?utm_campaign=pptbukh_07112017&utm_source=SendPulse&utm_medium=email (Дата обращения 01.11.2017)
6. Новости для бухгалтера. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppt.ru/news/140838?utm_campaign=dailynews_07112017&utm_source=SendPulse&utm_medium=email (Дата обращения 01.11.2017).
7. Редакция ppt.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.regberry.ru> (Дата обращения 26.10.2017).

УДК 338.532.6

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН КАК ФАКТОР,
ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ И РЕГИОНА***В. А. Шуман, И. С. Землянская*

Аннотация. В статье раскрывается понятие государственного регулирования цен, приводятся прямые и косвенные методы государственного регулирования цен. Представлены нормативно-правовые аспекты регулирования цен, основные цели и роль государства в установлении цен на уровне страны и региона.

Ключевые слова: государство, регулирование цен, методы ценообразования.

**STATE REGULATION OF PRICES AS A FACTOR AFFECTING
THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES AND REGIONS***V. A. Schuman, I. S. Zemlyanskaya*

Abstract. The article deals with the concept of state regulation of prices, are the direct and indirect methods of state regulation of prices. Presents the legal aspects of the regulation of prices, the main objectives and role of the state in setting prices on the country and region level.

Key words: state, regulation of prices, pricing methods.

В ходе исторического развития экономика российского государства претерпела глубокие изменения. На смену свободному рынку разрозненных товаропроизводителей пришел организованный рынок, объединивший единую хозяйственную систему страны с различными экономическими укладами. Первостепенными целями государства на разных этапах его развития являются: поддержание макроэкономического равновесия; обеспечение общественного воспроизводства; защита населения от необоснованного роста цен на товары первой необходимости; создание условий для нормальной конкуренции и защита отечественного производителя. Только достигая этих целей, государство успешно развивается, становится конкурентоспособным и занимает лидирующие позиции.

Государственное регулирование цен является попыткой государства с помощью законодательных, административных и бюджетно-финансовых мероприятий воздействовать на цены таким образом, чтобы способствовать стабильному развитию экономической системы в целом, и тем самым через цены контролировать циклические колебания процессов воспроизводства.

Государственное регулирование цен представляет собой вмешательство государства в процессы рыночного ценообразования между предпринимателями. Государственное регулирование экономики проявляется через изменение бюджетных расходов, налогов и других экономических рычагов. А система цен является одним из важнейших элементов рыночной эконо-

мики, реагирующей на изменения рыночных механизмов [2].

В России основная роль государства состоит в обеспечении оптимальных условий развития рынка и создание рыночных структур, а именно – принятия антимонопольного законодательства и развития предпринимательства. Посредством проведения антимонопольной политики государство должно обеспечить развертывание конкуренции во всех секторах экономики и снятие искусственных ограничений [3].

Общее регулирование ценообразования в РФ определяется Конституцией Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным конституционным законом «О Правительстве Российской Федерации», федеральными законами и др.

Так, согласно п. «ж» ст. 71 Конституции РФ основы ценовой политики отнесены к ведению Российской Федерации. Ст. 424 Гражданского кодекса Российской Федерации закреплен принцип свободы ценообразования. А в ст. 28 Федерального конституционного закона «О Правительстве Российской Федерации» устанавливается исключительное право Правительства Российской Федерации формировать номенклатуру цен, в отношении которых применяется государственное регулирование. В Определении Конституционного суда РФ от 8 февраля 2007 г. № 288-О-П указывается, что возможность и необходимость государственного регулирования цен прямо вытекает из предписаний Конституции РФ, согласно которым не допускается экономическая деятельность, направленная на мо-

нополизацию и недобросовестную конкуренцию (ч. 2 ст. 34 Конституции РФ), а установление правовых основ единого рынка и основы ценовой политики находятся в ведении Российской Федерации (п. «ж» ст. 71 Конституции РФ).

На федеральном уровне государственными органами, реализующими политику цен, являются: Правительство РФ; Федеральные органы исполнительной власти; территориальные органы.

Также в составе Министерства экономического развития и торговли РФ вопросами ценообразования занимаются – департамент тарифного регулирования и мер защиты внутреннего рынка и департамент цен и государственных закупок.

На уровне субъектов РФ вопросами ценообразования занимаются исполнительные органы субъектов местного самоуправления, также созданы специальные управления и комитеты по регулированию ценовой политики.

Цели государственного регулирования заключаются в том, чтобы не допустить инфляционного роста цен в результате возникновения дефицита, резкого роста цен на материалы и сырье. Важной задачей является достижение социальных результатов.

К мерам воздействия со стороны государства на цены относят прямые и косвенные методы. Прямой метод представляет собой прямое воздействие государства на уровень цен путем установления нормативов рентабельности и регламентации цен. Наиболее жесткой формой является фиксирование и замораживание цен. К косвенным методам относится регулирование учетной ставки процента, доходов, налогов. Данные методы воздействуют не на сами цены, а на факторы, которые влияют на ценообразование на макроэкономическом уровне. В российской и зарубежной практике такой косвенный метод, как налоги, применяется достаточно активно. Важным элементом современных реформ в бюджетной и административных сферах являются налоги, которые являются основным источником доходов бюджета [1, с. 74.]

Регулирование цен является инструментом, который проблематично применить к эффективной рыночной экономике, за исключением естественных монополий, деятельность которых регулирует законодательство. Такие отрасли, как газовая промышленность, электроэнергетика, не позволяют развивать конкуренцию, потому как в каждой из этих отраслей есть несколько производителей-гигантов, которые не допускают на рынок мелкие предприятия, или

небольшие предприятия просто не выдерживают давление рынка. Опираясь на закон «О естественных монополиях», развитие конкуренции должно снизить ценовое регулирование. Потому что конкуренция сама по себе приводит к снижению цен в конечном итоге. Регулирование цен при конкуренции подает неправильные сигналы производителям, побуждая их уходить с рынка, производить невыгодную продукцию и вовсе прекращать производство.

Так как рынок свободной конкуренции не гарантирует высокую эффективность экономической деятельности, государственное вмешательство просто необходимо для регулирования цен. Существуют случаи, такие как несовершенство рынка и нестабильное равновесие, на которые воздействовать может только государство. Главная роль государства заключается в эффективном развитии экономики, направленной не только на рост производства и повышение качества продукции, но и на справедливое распределение доходов и стабилизацию уровня цен.

Таким образом, государственная политика цен – это регулирование цен в торговле, сфере услуг и народном хозяйстве органами государственной власти, способствующее развитию рыночных отношений. Государственное регулирование замедляет инфляцию, смягчает ее отрицательное воздействие, защищает частную, государственную и муниципальную собственности, способствует свободному перемещению товаров, услуг и содействует развитию конкуренции.

Изучение основ и методов государственного регулирования цен как фактора, влияющего на экономическое развитие страны и региона, позволяет сделать ряд следующих выводов. В первую очередь, Правительство РФ, рассматривая в 2015 г. возможность введения адресной продовольственной помощи нуждающимся, совсем не обсуждало вопрос о государственном регулировании цен. По мнению премьер-министра Д. А. Медведева адресная продовольственная помощь нуждающимся «возможна только при пристальном контроле со стороны органов власти, в том числе региональных властей. Хотел бы сразу обратить на это внимание: речь ни в коем случае не идет о возвращении к государственному регулированию цен так, как это было в прошлом. Есть современные инструменты, которые позволяют менять правила работы на продовольственном рынке, и в первую очередь это возможность развития конкуренции, создавая как можно больше торговых площадок и, тем самым, облегчая аграриям сбыт» [4].

По нашему мнению, государственное регулирование цен на современном этапе развития экономики может стать одним из эффективных механизмов ценообразования, обеспечивающим повышение конкурентоспособности российской экономики. Кроме этого, активное участие органов государственной власти и местного самоуправления в экономических процессах, способствует предотвращению социальной напряженности, развитию конкуренции, предложение населению товаров хорошего качества по конкурентоспособным ценам и пр. При этом развитие и становление рыночной экономики никак не должно влиять на отмену необходимости государственного регулирования экономики, а лишь изменить приоритеты и методы государственного воздействия, в частности на ценообразование.

Во-вторых, в Постановлении Правительства РФ от 15.07.2010 года № 530 «Об утверждении Правил установления предельно допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены, и перечня отдельных видов социально значимых продовольственных товаров, за приобретение определенного количества которых хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, не допускается

выплата вознаграждения» (с последними изм. и доп. от 21.03.2016 г.) отсутствует механизм установления предельно допустимых розничных цен, который позволял бы учесть интересы, как продавцов продукции, так и ее покупателей. Следует выделить проблему отсутствия методики определения предельного уровня торговых надбавок к ценам на социально-значимые продовольственные товары. Кроме того, считаем целесообразным расширить перечень отдельных видов социально значимых продовольственных товаров первой необходимости.

В-третьих, можно констатировать, что в современных условиях в России роль государства в политике ценообразования вполне четко определена и это подтверждается нормативно-правовой базой, регулирующей сферу ценообразования.

Библиографический список

1. Землянская, И. С. Функциональный аспект налогообложения добавленной стоимости: теория и практика / И. С. Землянская, А. И. Гончаров // Финансы и кредит. 2008. № 2 (290). С. 74–80.
2. Самохвалов, А. Государство в рыночной экономике: уроки кризисов / А. Самохвалов // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 4.
3. Тодосийчук, А. Государственное и рыночное регулирование инновационной экономики / А. Тодосийчук // Экономист. 2014. № 11.
4. Медведев: государственное регулирование цен не обсуждается [Электронный ресурс] // www.rosbalt.ru (дата обращения 02.12.2017).

УДК 339.5

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

К. В. Якуба, И. В. Горелова

Аннотация. Таможенный контроль после выпуска товаров – неотъемлемый инструмент таможенного администрирования, методология которого постоянно совершенствуется. В статье показано современное состояние системы таможенного контроля, его проблематика, а также направления совершенствования, в том числе в контексте функционирования Таможенного союза Евразийского экономического союза.

Ключевые слова: таможенный контроль, проверка, аудит, система управления рисками.

**PROBLEMS AND PROSPECTS OF POST – CUSTOMS CONTROL
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

K. V. Yakuba, I. V. Gorelova

Abstract. Customs control after release of goods – an essential tool for customs administration, the methodology of which is constantly being improved. The article shows the current state of system of customs control, its problems and areas of improvement, including in the context of the functioning of the Eurasian Customs Union.

Key words: customs control, inspection, auditing, risk management system.

Согласно теории таможенного права, таможенный контроль является одним из способов

реализации внешней политики государства. В рамках открытой экономики и единой таможен-

ной территории Таможенного Союза ЕАЭС проводится таможенный контроль за перемещением товаров и транспортных средств. Его основная цель – предотвращение правонарушений, совершаемых участниками внешнеэкономической деятельности, с помощью проведения установленных таможенным законодательством специальных проверочных мероприятий. Учитывая стратегическую значимость указанного направления внешней политики распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2575-р утвер-

ждена «Стратегия развития таможенной службы РФ до 2020 года». Приказом Федеральной таможенной службы России от 17 апреля 2012 г. № 724 создано структурное подразделение центрального аппарата Федеральной таможенной службы России – Главное управление таможенного контроля после выпуска товаров. Соответствующие функциональные и структурные подразделения были образованы в территориальных таможенных органах. На рисунке 1 представлена динамика таможенных проверок.

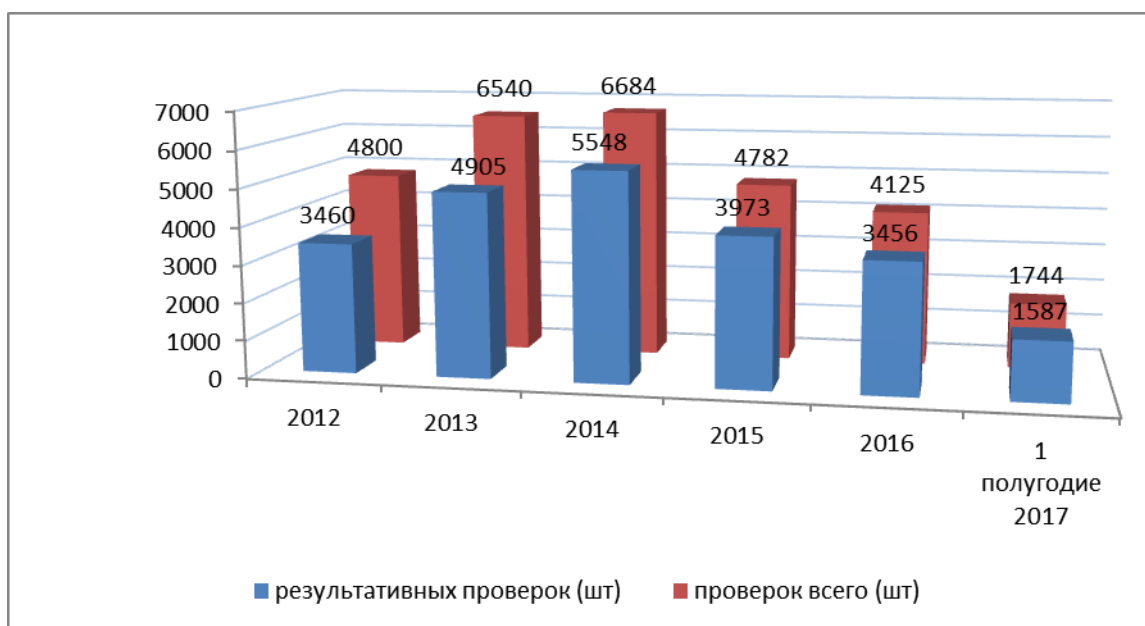


Рис. 1. Динамика таможенных проверок [7]

Значительное снижение количества проверок в 2015–2016 гг. связано с сокращением внешнеторгового оборота и уменьшением количества участников внешнеэкономической дея-

тельности – объектов проведения таможенных проверок. Следует отметить эффективность работы подразделений таможенного контроля после выпуска товаров в 2017 г. (см. табл. 1).

Таблица 1

Доля результативных таможенных проверок в общем количестве завершённых проверок (%) [7]

год \ квартал	2013	2014	2015	2016	2017
I	74	86	80,9	88,9	94,03
II	76	83,8	81,1	89,1	91,11
III	76,9	83,3	82,3	88,6	87,34
IV	74,9	82,6	83,1	87	-
Средний показатель	75,5	83,9	81,8	88,4	90,8

Проведенный анализ позволяет отметить работу таможенных органов по осуществлению последующего контроля как эффективную, а сам таможенный контроль признать результативным. В 2017 г. большое количество проверочных мероприятий направленно на профилактику правонарушений. Во взаимодействии с правоохрани-

тельными и контролирующими органами в первом полугодии 2017 г. проведено 528 проверочных мероприятий в отношении 4 193 т товаров. Проведена большая работа, направленная на повышение эффективности проверочных мероприятий совместно с налоговыми органами. Такое взаимодействие составило 434 проверочных ме-

роприятия. Большое внимание уделялось работе по пресечению ввоза и оборота на территории Российской Федерации товаров, в отношении которых применяются специальные экономические меры. В данных целях в местах, приближенных к российско-казахстанской и российско-белорусской границ РФ, созданы и функционируют 35 мобильных групп, осуществляющих мероприятия по таможенному контролю.

В настоящее время имеются проблемы методологического обеспечения, к которым можно отнести неувязки в законодательстве и отсутствие нормативно-правовых актов, затрагивающих конкретные аспекты проведения таможенного контроля после выпуска товаров. Ни один нормативно-правовой акт не закрепляет определения таможенной проверки, несмотря на то, что это основной инструмент таможенного контроля после выпуска товаров. Кроме того, перед таможенными органами стоит проблема информационного обеспечения своей деятельности. Это отражается в неразвитости взаимодействия с иными контролирующими органами, в том числе и Федеральной налоговой службой России. В настоящее время таможенные органы для того чтобы получить необходимую информацию у последней, должны направить предварительный запрос, что увеличивает временные издержки при проведении таможенных проверок.

Помимо проблем правового и информационного характера, институт таможенного контроля после выпуска товаров имеет ряд несовершенств, выражающихся в непосредственной организации и проведении постконтроля, а также его технического обеспечения. Выбор объектов таможенного контроля после выпуска товаров в зарубежных государствах строится на активном использовании системы управления рисками. В России данный принцип реализуется слабыми темпами. Это объясняется низким уровнем автоматизации процессов, в связи с чем основная аналитическая работа все еще осуществляется должностными лицами таможенных органов. Это не отвечает текущим реалиям и сложившейся в мире системе организации таможенного контроля. Роль системы управления рисками состоит как в усилении таможенного контроля после выпуска товаров, так и в его упрощении. Можно сказать, что российская система управления рисками едва ли справляется с этой задачей на должном уровне. На сегодняшний день используется свыше 15 комплексных программных средств, десятки баз данных, информационных ресурсов, а также отдельная система переда-

чи профилей рисков. Наличие всех этих факторов безусловно позволяет минимизировать риски по большому числу параметров, но не поддается формализации.

Существующая система контроля после выпуска товаров в России в корне отличается от системы таможенного аудита, распространенного в зарубежных странах. Согласно международной терминологии под «аудитом» понимают предпринимательскую деятельность. Но при этом переход от термина «таможенный контроль» к термину «таможенный аудит» не является необоснованной подменой понятий, а обусловлен высоким уровнем взаимодействия между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными службами. Согласно «Руководству по проведению таможенного аудита», изданному Всемирной таможенной организацией, должностное лицо таможенного органа «подразделений аудита» высылает участнику внешнеэкономической деятельности предварительное уведомление, обязывающее его провести внутренний аудит в установленные сроки. Если в ходе такой самостоятельной проверки участником внешнеэкономической деятельности были обнаружены ошибки, то ему предоставляется возможность добровольно изменить сведения в таможенных декларациях без применения штрафных санкций. При проведении внутреннего аудита участник внешнеэкономической деятельности может пользоваться консультациями таможенного органа в части предоставления информации по классификации товаров, таможенной стоимости и страны происхождения товаров. Таким образом таможенные службы в зарубежных странах возлагают на себя часть предпринимательских функций, а участники внешнеэкономической деятельности сами указывают на свои ошибки, поскольку неиспользование шанса на добровольное внесение недоимки по уплате налогов и сборов приведет в конечном итоге к наложению дополнительных штрафов. Таможенный аудит или аудит после очистки товаров в зарубежных странах стал достигать 90 % от всего таможенного контроля.

Совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров имеет очень важное значение для таможенных органов. Для создания идеальной модели таможенных органов необходимо минимизировать временные и материальные издержки подконтрольных лиц и одновременно обеспечить экономию ресурсов таможенных органов путем сосредоточения их деятельности на наиболее важных направлениях (см. табл. 2).

Таблица 2

Проблемы таможенного контроля после выпуска товаров и пути их решения

Проблема	Решение
Недостаточное методологическое обеспечение ТКПВТ	Совершенствование нормативно-правового регулирования таможенного контроля после выпуска товаров, унификация контрольных мероприятий в рамках таможенного законодательства ЕАЭС.
Несовершенное информационное обеспечение ТКПВТ	Совершенствование информационной базы таможенного контроля после выпуска, обобщающей имеющиеся у таможенных органов данные об участниках ВЭД и позволяющей принимать обоснованные решения о назначении таможенных проверок. Совершенствование механизма внутриведомственного и межведомственного взаимодействия государственных органов исполнительной власти при проведении таможенных проверок. Развитие международного взаимодействия таможенных служб.
Техническое обеспечение	Внедрение перспективной СУР. Создание современной технической базы для возможности проведения электронной камеральной проверки.
Проблема организации и проведения ТКПВТ	Приведение таможенного контроля к международным нормам, использование методов аудита, Усовершенствование оценки эффективности проведения таможенного контроля после выпуска товаров по целевым индикаторам.

Важным инструментом в системе таможенного администрирования в границах ЕАЭС станет новый Таможенный кодекс. Государствами-членами Евразийского экономического союза принят новый кодекс, который вступил в силу с 1 января 2018 года.

Главной особенностью данного международного договора в области регулирования таможенных правоотношений является то, что он разрабатывался совместно всеми заинтересованными сторонами: государственными органами, участниками ВЭД и специалистами Евразийской

экономической комиссии. Новые положения Таможенного кодекса ЕАЭС касаются различных направлений таможенного дела: таможенных операций, процедур, таможенных платежей и контроля.

В таблице 3 представлен сравнительный анализ разделов действующего Таможенного кодекса Таможенного союза и проекта Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, связанных с проведением таможенного контроля.

Таблица 3

Сравнительный анализ положений о таможенном контроле в Таможенном кодексе ТС и проекте Таможенного кодекса ЕАЭС

Таможенный кодекс ТС	Таможенный кодекс ЕАЭС
Определение таможенного контроля	
Таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств-членов таможенного союза (п. 31 ст. 4 ТК ТС)	Таможенный контроль – совокупность совершаемых таможенными органами действий, направленных на проверку и (или) обеспечение соблюдения международных договоров и актов в сфере таможенного регулирования и законодательства государств-членов о таможенном регулировании (п. 41 ст. 2 ТК ЕАЭС)
Объекты таможенного контроля	
Таможенный контроль проводится должностными лицами таможенных органов в отношении: 1) товаров, в том числе транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу и (или) подлежащих декларированию ...; 2) таможенной декларации, документов и сведений о товарах, представление которых предусмотрено в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза; 3) деятельности лиц, связанной с перемещением товаров через таможенную границу, оказанием услуг в	<u>Добавился новый объект:</u> сооружения, помещения (части помещений) и (или) открытые площадки (части открытых площадок), предназначенные для использования или используемые в качестве складов временного хранения, таможенных складов, свободных складов, магазинов беспошлинной торговли, предназначенные для использования или используемые для временного хранения товаров уполномоченными экономическими операторами, а также предназначенные для использования или

Окончание табл. 3

сфере таможенного дела, а также осуществляемой в рамках отдельных таможенных процедур; 4) лиц, пересекающих таможенную границу.	используемые в качестве зон таможенного контроля.
Формы таможенного контроля	
<i>Формы таможенного контроля (ст. 110 ТК ТС 12 форм)</i> - проверка документов и сведений - устный опрос - получение объяснений - таможенное наблюдение - таможенный осмотр - таможенный досмотр - личный таможенный досмотр - проверка маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков - таможенный осмотр помещений и территорий - учет товаров, находящихся под таможенным контролем - проверка системы учета товаров и отчетности - таможенная проверка	<i>Формы таможенного контроля (ст. 322 ТК ТС 7 форм)</i> - получение объяснений; - проверка таможенных, иных документов и (или) сведений; - таможенный осмотр; - таможенный досмотр; - личный таможенный досмотр; - таможенный осмотр помещений и территорий; - таможенная проверка.
Виды выездных таможенных проверок	
<i>Выездная таможенная проверка (ст. 132 ТК ТС)</i> Выездные таможенные проверки подразделяются на следующие виды: 1) плановая выездная таможенная проверка; 2) внеплановая выездная таможенная проверка;	<i>Выездная таможенная проверка (ст. 333 ТК ЕАЭС)</i> Выездные таможенные проверки подразделяются на следующие виды: 1) плановая выездная таможенная проверка; 2) внеплановая выездная таможенная проверка; 3) встречная внеплановая выездная таможенная проверка. Законодательством государств-членов могут устанавливаться дополнительные виды выездных таможенных проверок, основания, сроки и особенности порядка проведения таких проверок.

Сравнительный анализ кодексов показал:

- в первую очередь изменения коснулись самого определения «таможенный контроль». Акцент сделан на действия таможенных органов, а не на осуществляемые ими меры. Таможенный контроль теперь направлен не просто на обеспечение соблюдения таможенного законодательства, а на соблюдение международных договоров и актов, законодательства государств-членов ЕАЭС в сфере таможенного регулирования;

- четче идентифицированы объекты таможенного контроля, введен их расширенный перечень;

- почти в два раза сокращено количество форм таможенного контроля;

- наряду с формами проведения таможенного контроля выделены меры, обеспечивающие его проведение, причем их перечень является открытым для стран-участниц Союза;

- добавлен еще один вид выездной таможенной проверки и основания для её проведения;

- добавлены новые статьи по проверке таможенных и иных документов, начатой до и после выпуска товаров.

В целом вышеизложенные нововведения будут способствовать повышению эффективно-

сти осуществления таможенного контроля, поскольку его формы и широкий перечень мер, обеспечивающий его проведение, будут активно применяться на практике в целях выявления и пресечения таможенных правонарушений.

Следующим шагом, который сможет обеспечить оперативный доступ всех подразделений таможенного контроля после выпуска товаров (в том числе на уровне таможен и таможенных постов) к необходимым данным для проведения проверок, станет разработка единой автоматизированной информационной системы, агрегирующей данные как от Федеральной таможенной службы, так и от иных государственных органов. Для совершенствования сотрудничества Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы можно предложить проведение следующих совместных мероприятий:

- мероприятия по информированию и консультированию специалистов налоговых органов о тонкостях таможенного законодательства;

- проведение ежеквартальных совместных совещаний должностных лиц таможенных и налоговых органов с целью обсуждения новых выявленных схем уклонения от уплаты тамо-

женных платежей и налогов, выработки методов совместной борьбы с ними;

- разработка единых методических рекомендаций, касающихся межведомственного взаимодействия.

Совершенствование СУР в части таможенного контроля после выпуска товаров для её полномасштабного использования представляется по следующим направлениям:

- модернизация аналитических систем таможенных органов, обеспечивающих реализацию системы управления рисками на этапе после выпуска;
- развитие информационного обмена с таможенными органами иностранных государств с целью получения информации об экспортно-

импортных операциях, о стоимости экспортируемых в Россию товаров, о результатах таможенного контроля;

- снижение влияния человеческого фактора за счет автоматизации работы СУР;
- нормативно-правовое обеспечение применения системы управления рисками.

Оптимизировать процесс постконтроля можно с помощью использования при проверке аудиторских заключений. Оно может являться источником дополнительной информации об общем состоянии организации в ходе осуществления внешнеэкономической деятельности, а также о её финансовой устойчивости и уровне внутреннего контроля (см. рис. 2)

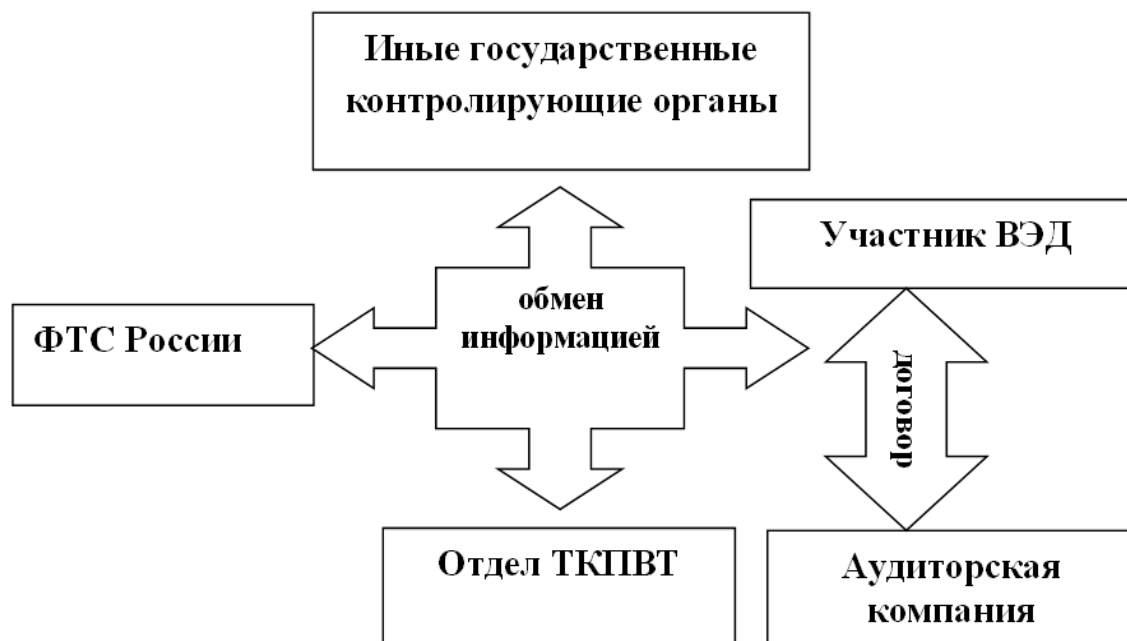


Рис. 2. Место аудита в системе таможенного контроля после выпуска товаров (ТКПВТ) [5]

Таким образом, для общего совершенствования таможенной проверки после выпуска товаров, необходимо привести процесс таможенного контроля к рекомендациям Всемирной таможенной организации, это позволит оптимизировать работу таможенных органов и повысить её эффективность. Опыт зарубежных стран подтверждает, что данные рекомендации повышают результаты работы таможенных органов по всем направлениям.

Так, например, в Канаде уже накоплен опыт применения методов аудита, определены основные направления посттаможенного контроля, основанные на статистике правонарушений участниками внешнеэкономической деятельности таможенного законодательства и системе управления рисками. Процесс отбора участников внешнеэкономической деятельности с высоким риском нарушения таможенного законодательства эффективно работает в Японии, также с применением передовой СУР.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 08.05.2015) (Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17).
2. Приказ ФТС РФ от 20.04.2011 № 823 «Об утверждении Порядка взаимодействия таможенных органов при реализации решения (решений) таможенного органа, проводившего таможенную проверку» // Российская газета. № 119. 03.06.2011.
3. Приказ ФТС России от 14.10.2015 № 2053 «О проведении эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами Российской Федерации аудиторских заключений для целей таможенного контроля».
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 № 2575-р (ред. от 15.04.2014) «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года».
5. Горелова, И. В. Разработка концепции пост-таможенного аудита и ее применение в российской практике таможенного администрирования / И. В. Горелова, Е. С. Бутенко // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. 2017. № 1 (2). С. 170–182.
6. Кормаков, Г. А. Таможенный контроль после выпуска товаров и транспортных средств / Г. А. Кормаков // «Правосудие в Поволжье». 2015. № 3. С. 12–24.
7. Сайт Федеральной таможенной службы России. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

ECONOMIC SECURITY RUSSIA

УДК 338

ВНЕДРЕНИЕ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

С. А. Бондарева

Аннотация. В статье обосновывается необходимость внедрения и цифровизации системы прослеживаемости пищевых продуктов. Сделан вывод о том, что для обеспечения продовольственной безопасности в современных условиях важно предоставить участникам пищевой цепочки, конечному потребителю и контролирующим органам достоверную и полную информацию о происхождении пищевых продуктов и условиях их обращения на рынке. Эффективность информационного обмена может быть повышена за счет внедрения современных цифровых технологий.

Ключевые слова: качество пищевых продуктов, продовольственная безопасность, система прослеживаемости, цифровая экономика.

INTRODUCTION AND DIGITALIZATION OF FOOD PROCESSING SYSTEM FOR FOOD SECURITY IN RUSSIA

S. A. Bondareva

Abstract. The article proves the necessity of introduction and digitization of the system of traceability of food products. It is concluded that to ensure food security in modern conditions it is important to provide participants in the food chain, the end user and the supervisory authorities with reliable and complete information about the origin of food products and the conditions for their circulation on the market. The effectiveness of information exchange can be improved by introducing modern digital technologies.

Key words: food quality, food security, traceability system, digital economy.

Питание – это первоочередная потребность человека, а качество продовольствия напрямую влияет на его здоровье. Поэтому проблема качества и безопасности пищевых продуктов является одной из важных, как в целом в мире, так и в России.

В нашей стране в последнее время совершенствовалась нормативно-правовая база, улучшались организационные условия продовольственного контроля в части унификации и гармонизации национальных требований с международными стандартами и другими нормативными документами в связи с вступлением

во Всемирную торговую организацию и образованием Евразийского экономического союза. Вместе с тем остаются пробелы как правового, так и организационно-технологического характера в обеспечении качества и безопасности пищевых продуктов, что способствует обороту на российском рынке некачественного продовольствия и фальсифицированных пищевых продуктов.

При этом обеспечение продовольственной безопасности России предполагает активную и последовательную работу сразу в нескольких направлениях (см. рис. 1) [1].

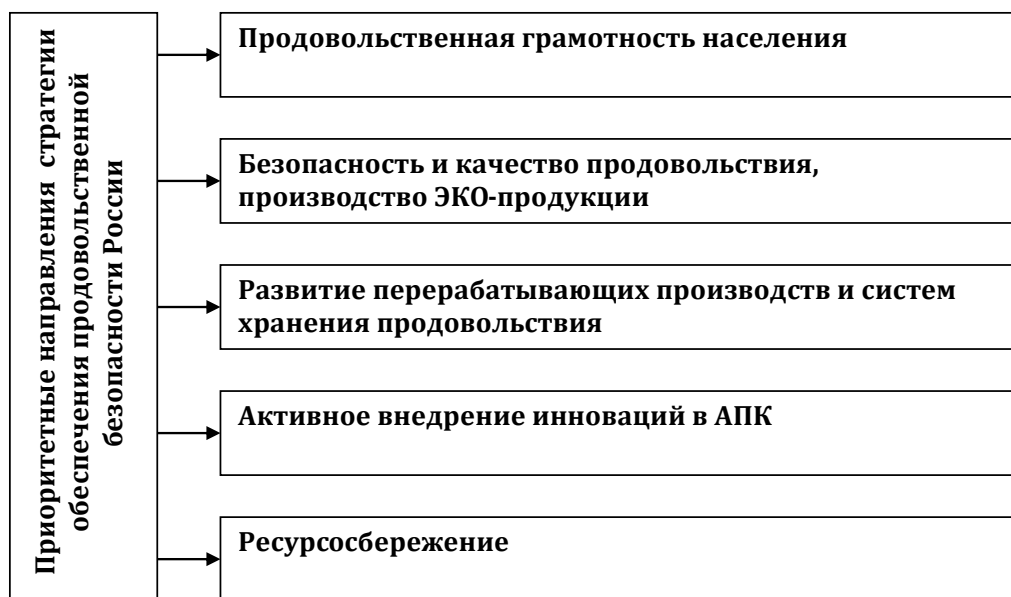


Рис. 1. Приоритеты стратегии обеспечения продовольственной безопасности России
 Источник: составлено автором.

Особое значение для обеспечения продовольственной безопасности имеет эффективный контроль качества и безопасности продовольствия, обращаемого на рынке.

Система менеджмента безопасности пищевой продукции базируется на следующих основных принципах:

- безопасность пищевого продукта зависит от безопасности используемого сырья;
- применяемые в производстве процессы и технологии должны обеспечить качество готового продукта;
- реализация и доставка пищевых продуктов потребителю должны осуществляться при соблюдении санитарных правил и режимов, сохраняющих их качество.

Для предотвращения попадания на рынок опасных для здоровья пищевых продуктов в цепочке их производства должна быть спроектирована и внедрена система прослеживаемости, которая представляет собой комплекс технических средств и управленческих мероприятий, направленных на содействие предприятию в организации его деятельности, и позволяющих при необходимости определить время производства, качество, местоположение продукта или его компонентов [2]. Система прослеживаемости пищевых продуктов может быть направлена на внешнее потребление информации (контрагенты, госорганы, потребители продукции) и внутреннее потребление (сотрудники, руководство организации).

Система прослеживаемости внедряется во многих странах для совершенствования контроля на всех стадиях пищевой цепочки «от поля до стола». Так, в последние десятилетия в странах Европейского Союза были выявлены вспышки болезней у животных, передаваемые людям, были обнаружены превышения пределов химических веществ в кормах и продуктах питания. Это вызвало обеспокоенность европейских граждан проблемами обеспечения продовольственной безопасности и обусловило введение обязательного требования ко всем участникам производственного процесса – внедрить инструменты прослеживаемости для управления рисками, которые позволяют идентифицировать или отзывать некачественные или небезопасные продукты. С 2002 г. в странах Европейского Союза действует система прослеживаемости, позволяющая проследить пищевые продукты или корма; продуктивных животных; любые вещества, предназначенные для пищевых целей или производства кормов на всех этапах их производства, переработки и реализации [3]. Действующие регламенты в этой области закрепляют обязанность любого из участников пищевой цепочки предоставить информацию о происхождении товара и его дальнейшем движении в соответствии с правилом «шаг назад – шаг вперед». То есть каждый бизнес-агент пищевой цепочки должен иметь информацию о поставщике и покупателе его продукции и при необходимости предоставить ее заинтересованным лицам. Кроме того, обязательство по прослежи-

ваемости распространяется не только на пищевые продукты, но и на все товары (продукты), которые контактируют с пищевыми продуктами (например, упаковка, посуда).

В 2005 г. был принят международный стандарт ИСО 22000:2005 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Требования ко всем организациям в цепи производства и потребления пищевых продуктов» [4]. В дан-

ном документе упоминается концепция прослеживаемости как неотъемлемая часть системы менеджмента безопасности пищевых продуктов и раскрывается процесс обмена информацией в рамках пищевой цепочки и контроля качества и безопасности продовольствия. Пример взаимодействия участников пищевой цепочки и организации информационных потоков между ними представлен на рисунке 2.

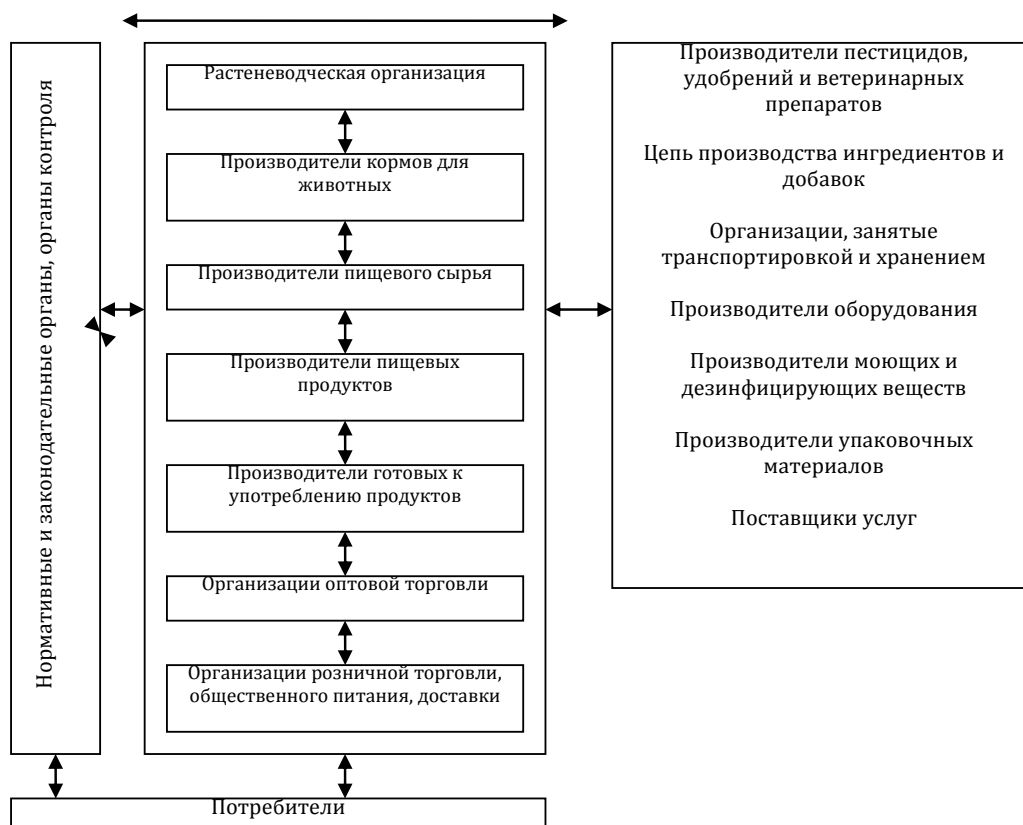


Рис. 2. Информационные потоки в рамках производства и обращения пищевых продуктов
 Источник: [4]

На каждом этапе производства и обращения продовольствия важны документация и возможность ее прослеживания. Например, при производстве продуктивных животных должны документироваться следующие данные:

- данные о животных (номер ушной бирки, происхождение, возраст, порода);
- кормление (вид и происхождение, свидетельства к купленным кормам, кормовые рационы);
- форма содержания;
- ветеринарные обработки (данные о ветеринарных препаратах и соблюдение сроков профилактических мер);
- результаты (независимых) проверок предприятия (аудитов);

- данные о поголовье и предположительные даты поставок;
 - базовые данные сельхозпредприятия (название, адрес и другие данные);
 - длительность транспортировки;
 - результаты исследований на остатки пестицидов или ветеринарных лекарственных препаратов и мониторинг сальмонелл;
 - данные по мясным тушам (рН, доля мускульного мяса, содержание внутримышечного жира);
 - данные по производственной гигиене (мойка доильной техники; взятие проб молока);
 - данные по забою.
- Организованный в таком виде информационный поток для его эффективной реализации требует электронной формы и соответствующих

цифровых технологий. Последние несколько лет внимание к цифровизации системы прослеживаемости пищевых продуктов возрастает и появляется множество новых инициатив в данной области как на уровне отдельных государств и наднациональных интеграционных образований, так и на уровне частного сектора. Наиболее прогрессивный формат системы прослеживаемости протестирован в Китае в рамках совместного проекта Университета Цинхуа, американской корпорации IBM и крупнейшей американской компании розничной торговли Walmart – это система прослеживаемости, созданная на основе блокчейн платформы Hyperledger Fabric [5].

В России также ведется планомерная работа по внедрению системы прослеживаемости пищевых продуктов для обеспечения их качества и безопасности. В 2011 г. был принят национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 22005–2009 «Прослеживаемость в цепочке производства кормов и пищевых продуктов. Общие принципы и основные требования к проектированию и внедрению системы» [2]. В соответствии с Техническим регламентом Таможенного Союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» «пищевая продукция, находящаяся в обращении, в том числе продовольственное (пищевое) сырье, должна сопровождаться товаросопроводительной документацией, обеспечивающей прослеживаемость данной продукции», под которой понимается «возможность документально (на бумажных и (или) электронных носителях) установить изготовителя и последующих собственников находящейся в обращении пищевой продукции, кроме конечного потребителя, а также место происхождения (производства, изготовления) пищевой продукции и (или) продовольственного (пищевого) сырья» [6].

В 2016 г. в рамках стратегического планирования государственной политики по обеспечению качества и безопасности пищевых продуктов принято решение о создании единой информационной системы прослеживаемости [7]. Единая информационная система прослеживаемости позволит обеспечить информационно-организационное обеспечение контроля продовольствия на всех этапах пищевой цепочки. При этом для качественной и эффективной работы информационной системы прослеживаемости необходимо внедрение и реализация следующих мероприятий:

- разработка комплексных требований к единой информационной системе прослеживаемости пищевой продукции, в том числе к систе-

ме идентификации всех участников производства и обращения продовольствия;

- использование современных технологий для маркировки пищевой продукции знаками, которые обеспечат идентификацию всех участвующих в ее производстве и обороте;

- обеспечение совместимости и взаимодействия новых и уже существующих информационных ресурсов продовольственного контроля;

- обеспечение доступа к информационной системе прослеживаемости потребителям в целях повышения их информированности о потребляемых пищевых продуктах, а также минимизации рисков приобретения некачественной пищевой продукции и организации общественного контроля на продовольственном рынке.

Внедрение системы прослеживаемости на территории Российской Федерации позволит определить происхождение пищевой продукции, установить используемые лекарственные ветеринарные препараты и средства защиты растений, идентифицировать организации, которые участвовали на каждом этапе ее производства и обращения и несли соответствующую ответственность за качество и безопасность продовольствия.

Следуя мировым тенденциям, разработчики проекта внедрения систем прослеживаемости в России и странах-членах ЕАЭС отводят ключевую роль современным цифровым информационно-коммуникационным технологиям. Предлагаемая Евразийской экономической комиссией система прослеживаемости товаров предполагает максимальную автоматизацию сопровождаемого движения товаров документооборота. В частности, декларации товаров и сопроводительные документы будут создаваться в электронной форме и автоматически учитываться в информационной системе. Все товары и грузы будут иметь специальный идентификационный код (знак), считывание которого позволит получить потребителю максимум данных о приобретаемом товаре. Система прослеживаемости на евразийском пространстве будет организована за счет информационного взаимодействия между национальными системами прослеживаемости государств-членов ЕАЭС.

В настоящее время в России уже имеется определенная система автоматизации и цифровизации прослеживаемости и контроля, используемая в деятельности Россельхознадзора – программы «Веста», «Меркурий» и «Аргус» и другие. Их краткая характеристика представлена в таблице 1.

Таблица 1

Характеристика основных программных продуктов системы прослеживаемости пищевых продуктов в России

Наименование программы	Назначение
Автоматизированная система «Аргус»	автоматизация процесса рассмотрения заявок на ввоз, вывоз или транзит животных, продуктов и сырья животного происхождения при перемещении их через границу Российской Федерации
Автоматизированная система «Веста»	автоматизация процесса сбора, передачи и анализа информации по проведению лабораторного тестирования образцов при исследованиях в области диагностики, пищевой безопасности, качества продовольствия и кормов, качества и безопасности лекарственных средств для животных и т.п.
Автоматизированная система «Меркурий»	электронная ветеринарная сертификация импортируемой продукции и продукции, перемещаемой по территории Российской Федерации

Источник: <http://www.fsvps.ru/>

Усовершенствованная система прослеживаемости пищевых продуктов должна быть интегрирована в уже действующие автоматизированные системы прослеживаемости или создана на их базе путем расширения функций. Об использовании блокчейн технологий для целей прослеживаемости товаров в России речь не идет, однако в будущем это вполне вероятно.

Таким образом, внедрение и цифровизация системы прослеживаемости пищевых продуктов обеспечит полную прозрачность продовольственного рынка, приведет к сокращению теневого сектора, росту налоговых поступлений в бюджет, что обеспечит окупаемость государственных затрат на разработку соответствующей автоматизированной системы, ее внедрение и обслуживание.

Положительные последствия для бизнеса будут состоять в сокращении отчетности и проверок, ускорении процессов производства и оборота товаров в результате принудительной автоматизации бизнеса, использовании преимуществ цифровизации отчетности и логистики. Вместе с тем вероятны дополнительные расходы на внедрение системы прослеживаемости, на подготовку необходимых кадров и сокращение доходов за счет ликвидации теневого оборота.

Для потребителей будет обеспечена доступность и открытость информации о товаре, что приведет к повышению качества потребляемых товаров, выводу из оборота небезопасных товаров, в связи с этим снизятся риски заболеваний, передаваемых через пищевые продукты.

Библиографический список

1. Бондарева, С. А. Продовольственная безопасность в системе экономической безопасности страны / С. А. Бондарева, А. А. Землянский // В сборнике: Экономическая безопасность: стратегические риски и угрозы III Межвузовская научно-

практическая конференция с международным участием: сборник статей. под ред. Т. И. Безденежных, Р. В. Дронова, В. В. Шапкина. 2016. С. 59–63.

2. Национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 22005-2009 «Прослеживаемость в цепочке производства кормов и пищевых продуктов. Общие принципы и основные требования к проектированию и внедрению системы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gostrf.com/normadata/1/4293825/4293825245.pdf> (дата обращения: 01.11.2017)

3. Система прослеживаемости пищевых продуктов в Германии: Германно-Российский аграрно-политический диалог. Публикации. 18.12.2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://agrgardialog.ru/prints> (дата обращения: 01.11.2017).

4. Международный стандарт ИСО 22000:2005 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Требования ко всем организациям в цепи производства и потребления пищевых продуктов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://files.stroyinf.ru/Data2/1/4293841/4293841654.pdf> (дата обращения: 01.11.2017).

5. Концепция по применению системы прослеживаемости производства и оборота сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов по показателям безопасности, качества и соответствия требованиям нормативной и технической документации на территории Российской Федерации. Москва, Агропромышленный союз России, ГНУ «ВНИИМП им. В.М. Горбатова» Россельхозакадемии, 2013. 125 с.

6. Технический регламент Таможенного Союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс]: утвержден Решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 880. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2016 N 1364-р «Об утверждении Стратегии повышения качества пищевой продукции в Российской Федерации до 2030 года» [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 338.242

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В. М. Молоканов, Д. А. Шуралев

Аннотация. В статье раскрывается вклад малого предпринимательства в обеспечение экономической безопасности России. На базе статистических данных анализируется проблема недостаточного государственного финансирования мероприятий, стимулирующих рост малого предпринимательства. Формулируются рекомендации по активизации государственной экономической политики в области развития предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, экономическая безопасность, экономические санкции, государственная экономическая политика.

THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA AS A FACTOR ENSURING ITS ECONOMIC SECURITY

V. M. Molokanov, D. A. Shuralev

Abstract. The article reveals small business contribution to the ensuring economic security in Russia. On the basis of statistical data, the problem of insufficient state financing of measures stimulating small business growth is analyzed. The authors offer recommendations on the activation of state economic policy in the field of enterprise development.

Key words: small business, economic security, economic sanctions, state economic policy.

В последние годы процесс экономического давления одних стран на другие прослеживается всё чаще. Ярким тому примером является введение антироссийских санкций. В этих условиях приоритетной задачей для государства является защита национального экономического пространства. Именно поэтому достижение высокого уровня экономической безопасности для Российской Федерации имеет колоссальное значение.

Под экономической безопасностью понимают способность государства обеспечивать защиту национального сектора экономики, стабильность роста благосостояния граждан и нивелирование кризисных ситуаций. В процессе её обеспечения участвует не только государство как неотъемлемый субъект экономики, но и предпринимательство, в особенности – малый бизнес.

Оптимальные показатели экономической безопасности, в свою очередь, достигаются благодаря взаимодействию многих факторов, одним из которых является стабильность в развитии малого бизнеса, который участвует в формировании экономической системы региона, снижая отток рабочей силы. В результате деятельности этого сектора экономики совершенствуется социально-экономическая система в целом. Таким образом, уровень экономической безопасности напрямую зависит от способности государства сформулировать институциональные правила, стимулирующие рост малого бизнеса.

Согласно данным федеральной службы государственной статистики за 2016 г. инвестиции малых предприятий в основной капитал составили примерно 411,6 млн руб., по состоянию на 2015 г. этот показатель составлял 409,2 млн руб., а по состоянию на 2014 г. – 427,7 млн руб. соответственно [1]. Число организаций малого сектора бизнеса на 2016 г. составило 172 916 субъектов, тогда как в 2015 г. – 242 661 субъектов, а на 2014 г. – 235 579 субъектов [2]. Что касается среднесписочной численности работников предприятий малого сектора бизнеса, то в 2016 г. в этой отрасли было задействовано приблизительно 5,389 млн чел., аналогичный показатель на 2015 г. равнялся 6,661 млн чел., а в 2014 г. – 6,832 млн чел. [3]. В дополнение к этому негативная тенденция прослеживается и в показателях коэффициента рождаемости новых организаций на 1000 организаций: в 2016 г. – 96,2, в 2015 г. – 102,7, в 2014 г. – 92,1. В то же время коэффициент официальной ликвидации организаций на 1000 организаций составил: за 2014 г. – 84,7, за 2015 г. – 67,4, за 2016 г. – 149,2.

Для того чтобы продемонстрировать дифференциацию условий развития МСП, характерную для РФ, сравним общее количество субъектов малого бизнеса в различных регионах страны. Так, по данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства на 10.10.2017 по Центральному федеральному округу в Калужской области зарегистрировано 1907

малых предприятий, в том числе ЮЛ Малое – 1672, ИП Малое – 235. В Тульской области – 2233 малых предприятий, среди которых ЮЛ Малое – 2002, ИП Малое – 231. В Московской области же области зарегистрировано 12884 малых предприятий, в том числе ЮЛ Малое – 12040, ИП Малое 844. В городе Москва – 46370 малых предприятий, в том числе ЮЛ Малое – 45758, ИП Малое – 612 [4]. Указанные выше цифры относятся к граничащим субъектам одного федерального округа и отображают существующую разницу в количественном составе сектора малого бизнеса конкретного региона.

Исходя из информации, размещенной на федеральном портале малого и среднего предпринимательства, данная дифференциация в финансировании субъектов РФ в рамках мероприятий поддержки предпринимательства в целом аналогично прослеживалась и в течение 2010–2015 гг. соответственно. Например, в 2013 г. сумма средств, выделенных из федерального бюджета и направленных на поддержку предпринимательства в Калужской области, составила 123,9 млн руб., в Тульской области – 178,7 млн руб., а в городе Москва – 1,126 млрд рублей [5].

В статистическом сборнике «Малое и среднее предпринимательство в России», подготовленном федеральной службой государственной статистики, приводятся данные об убытках, понесенных малыми предприятиями за календарный год (по данным бухгалтерской отчетности). Так, сумма убытков малых предприятий за 2012 г. составила 305,99 млрд руб., за 2013 г. – 656,17 млрд руб., за 2014 г. – 1,337 трлн рублей. Из этого следует, что убытки малых предприятий (в указанный промежуток времени) за каждый год увеличивались вдвое [6].

Уровень безработицы в Москве за 2016 г. составил 1,8 %, в это же время в Тульской области – 4,1 %, а в Калужской области – 4,2 %. Таким образом, недостаток рабочих мест может стать причиной оттока рабочей силы из менее развитого региона страны в другой – более развитый. Эта динамика, как и все указанные ранее проблемы, ставит под серьезную угрозу экономическую безопасность страны в целом ввиду существующей дифференциации экономического развития региональных центров [7].

Представленный ряд данных позволяет сделать вывод: ухудшение положения сектора малого бизнеса напрямую влияет на экономическую безопасность Российского государства. В свою очередь, недостаточное финансирование

малого предпринимательства наряду с неравномерным развитием экономических регионов приводят к снижению качества конечных продуктов на товарных рынках, падению уровня конкуренции, снижению деловой активности и, как следствие, к росту процента безработицы в стране.

В настоящее время для предотвращения эскалации проблем, характерных для малого бизнеса в РФ, осуществляется государственная поддержка, оказываемая субъектам малого и среднего предпринимательства. Согласно проводящейся госпрограмме «Экономическое развитие и инновационная экономика» Правительство Российской Федерации выпустило распоряжение от 28 января 2017 г. № 129-р, в котором утвердило план о распределении между бюджетами 82 субъектов РФ 7,5 млрд руб. в качестве субсидий [8].

31 января 2017 года Правительством Российской Федерации было выпущено распоряжение № 147-р, утверждающее создание 12 целевых моделей, упрощающих процедуру ведения бизнеса и повышающих инвестиционную привлекательность субъектов РФ. Среди них ведущей для малого бизнеса является целевая модель «Поддержка малого и среднего предпринимательства», в рамках которой устанавливаются меры поддержки данного сектора. Она направлена на обучение, оказание финансовой, инфраструктурной, имущественной поддержки малых и средних субъектов предпринимательства, развитие информационных сервисов и кооперации в сфере сельского хозяйства [9].

По сообщению Правительства РФ, в период с 1 августа 2016 г. по 10 февраля 2017 г. в России наблюдался рост числа субъектов МСП на 401,5 тыс. (7,3 %). В то же время существенно расширились возможности малого бизнеса по применению специальных налоговых режимов [10].

В 2016 г. из средств федерального бюджета РФ на предоставление субсидий, обеспечение деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки МСП, регионам были выделены 11,1 млрд. рублей [10].

В дополнение к этому за 2016 год увеличился показатель совокупного лимита по рефинансированию кредитов, выдаваемых субъектам малого и среднего бизнеса по льготной ставке (с 75 до 125 млрд. рублей соответственно) [10].

По решению Правительства РФ в соответствии с «Программой 6,5» по стимулированию кредитования субъектов малого и среднего биз-

неса был снижен минимальный размер кредита для предпринимателей (с 50 до 5 млн руб.) в совокупности с понижением процентной ставки по кредиту: для малого бизнеса до 10,6 %, для среднего бизнеса до 9,6 % годовых [10].

Таким образом, действующая политика государства по оказанию поддержки малому и среднему предпринимательству должна привести к росту стабильности и конкурентоспособности сектора МСП в Российской Федерации. Но в 2017 г. для экономики РФ всё ещё характерно наличие проблем, которые тормозят общее развитие показателей экономической безопасности страны. В связи с этим следует выделить ряд практических рекомендаций, направленных на устранение сложившейся обстановки в этой отрасли экономики:

1. Подходить к вопросу финансирования субъектов РФ по вопросам малого и среднего бизнеса, руководствуясь необходимостью в развитии данной отрасли для каждого из регионов.

2. Повышать интерес к сектору малого бизнеса путем информирования населения через СМИ регионального и федерального уровней.

3. Организовывать проведение открытых конференций для студентов экономических специальностей со специалистами и предпринимателями действующих субъектов МСП.

4. Обеспечить благоприятные условия для привлечения в отрасль молодых специалистов.

5. Обеспечить возможность получения бесплатной квалифицированной юридической помощи молодым организациям.

В заключение стоит отметить, что малое предпринимательство способно обеспечить самодостаточность национальной экономики, оказывая влияние на социально-экономическое развитие как отдельных регионов страны, так и всего государства, что, безусловно, создаст условия для роста экономической безопасности страны.

Библиографический список

1. Инвестиции в основной капитал малых предприятий (без микропредприятий) с 2009 г. по 2016 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: (<https://www.fedstat.ru/indicator/33399>) (дата обращения: 08.11.2017)

2. Число малых предприятий (без микропредприятий) с 2009 г. по 2016 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: (<https://www.fedstat.ru/indicator/33474>) (дата обращения: 08.11.2017)

3. Средняя численность работников малых предприятий (без микропредприятий) с 2009 г. по 2016 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: (<https://www.fedstat.ru/indicator/33472>) (дата обращения: 08.11.2017)

4. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 08.11.2017)

5. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://smb.gov.ru/> (дата обращения: 08.11.2017)

6. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. М., 2015. – 96 с.

7. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения: 08.11.2017)

8. О распределении в 2017 году субсидий на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://government.ru/docs/26283/> (дата обращения: 08.11.2017)

9. Об утверждении целевых моделей упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://government.ru/docs/26338/> (дата обращения: 08.11.2017)

10. Малое и среднее предпринимательство: некоторые важные результаты и показатели 2016 года [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://government.ru/info/27248/> (дата обращения: 08.11.2017)

ЭКОНОМИКА ЧАСТНОГО СЕКТОРА И УПРАВЛЕНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

PRIVATE SECTOR ECONOMY AND MANAGEMENT IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

УДК 65.1

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ БУЛЛИНГ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

И. В. Горелова, М. Р. Арпентьева

Аннотация. Статья посвящена проблемам буллинга в контексте имплементации трудовых отношений в России. Авторами обосновывается необходимость введения в научную терминологию понятия «управленческий буллинг».

Ключевые слова: управленческий буллинг, коллаборация, intersubjective управление.

MANAGERIAL BULLYING: THE ECONOMIC ASPECT

M. R. Arpentieva, I. V. Gorelova

Abstract. The article is devoted to the problems of bullying in the context of implementation of employment relations in Russia. The authors substantiates the necessity of introduction into the scientific terminology the concept of «management bullying».

Key words: administrative bullying, collaboration, intersubjective management.

Наемный работник – это человек. А раб – это орудие, которое используется для того, чтобы обрабатывать землю или предоставлять определенные услуги. Правда, говорящее орудие. И только то, что он обладает речью, ставит его выше рабочего скота.

Дж. Тонер [11, с. 29]

Вопросы экономической эффективности субъектно-объектной связи в контексте имплементации управленческой функции в системах разного масштаба с каждым днем становятся все более актуальными: цена управленческих решений необратимо растет, так как вовлекает в процесс их принятия невосполнимые и уникальные ресурсы, а результат принятия решений часто имеет необратимые, масштабные последствия (так называемый «эффект бабочки»). Именно поэтому в разных отраслях знания пытаются переосмыслить феномен управления в контексте уточнения базовых его характеристик: сущности,

субъекта, объекта, предмета, объекта, методологии, границ применения. Важное место в изучении феномена занимает исследование «побочных явлений», к подобным авторами относят управленческий буллинг.

В академической трактовке буллинг (bullying) – агрессивное преследование одного из членов коллектива (учебного или трудового) со стороны остальных членов коллектива или его части. Он может возникать во всех группах с асимметричным строением (неравенство сил, позиций сторон). В научном контексте буллинг рассматривают, начиная с 80-х годов XX века,

когда явление потребовало своего обозначения (Х. Лейман, Швеция). Сегодня в контексте озвученной проблематики дифференцируют буллинг, моббинг и газлайтинг, которые сами в себе имеют разновидности, например, популярный в среде исследователей кибербуллинг (травля в сети Интернет) [7]. В психологии указанные явления изучают в контексте виктимологии [2]. У явления есть и экономический аспект.

Феномен буллинга «стар как мир». В России о нем в это контексте заговорили лет двадцать назад, хотя «родной» термин, обозначающий исследуемое явление – «травля», – применяемый как по отношению к людям, так и к животным, используется с незапамятных времен. Травля отличается от конфликта тем, что в обычном конфликте силы сторон примерно равны. Типичные проявления травли: оскорбления и постоянная негативная оценка жертвы и её деятельности, угрозы расправы и разные виды деструктивной физической агрессии, отказ в доверии и делегировании полномочий и т. д. Может принимать вид (групповой или индивидуальной) преступности. В результате жертва теряет уверенность в себе, возникают нарушения самоидентификации и разной тяжести психические отклонения, психосоматические заболевания, что приводит в ряде случаев к самоубийству жертвы.

Для России неравенство характерно в высочайшей степени: страна сместилась после развала на одно из последних мест по всем показателям жизнеобеспечения. При этом по таким показателям как уровень коррупции, фальсификаций, смертности, количества убийств, наркоторговле, использованию рабского труда (гастарбайтеров, заключенных и иных граждан и «неграждан») Россия занимает передовые места. Трудовым отношениям имманентно присущ конфликт по всему спектру по причине того, что в основе лежат разнонаправленные интересы участников. Государство как третья сторона трудовых отношений, судя по происходящему, в этот конфликт не вмешивается. Вопрос контрактации трудовых отношений, несмотря на ее обязательность с момента введения этой нормы в КЗоТ 1992 г., до сих пор не является таковой для многих работодателей, особенно если речь идет о негосударственных предприятиях. Рострудинспекции не наказывают работодателей за то, что они в качестве условия приема на работу заставляют подписывать заявление об увольнении. Как не наказывают за вопросы работодателей на собеседовании, затрагивающие личность и частную

жизнь соискателя. Минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум никак не могут сравниться, несмотря на то, что их «равенство» декларируется Трудовым кодексом РФ с 2002 г., о вопросе вспомнили в преддверии президентских выборов 2018 года. Базовые оклады российских руководителей отличаются от зарплат российских рабочих в среднем в 12,5 раз. Для сравнения: аналогичное соотношение в США и Западной Европе составляет 3,5. В Северной Европе (Финляндия, Швеция, Норвегия) – 2,9, в Австралии – 4,0, в Латинской Америке – 10,2, в странах Африки – 8,4, на Украине – 9,0, в Китае – 14,1 [7]. Материальное неравенство трансформируется в такие асоциальные явления, как «золотая молодежь», взятки космических размеров (дело полковника Захарченко), в сентенции уральского депутата, назвавшего лентяями тех, кто получает меньше 30 тысяч рублей. [8]

Что не так? Россия с ее богатой культурой, философией, историей «в XX веке дважды на государственном уровне отказывалась от своего управленческого опыта (в 1917 г. и 1991 году) и честно пыталась наработать новый опыт, изобретая его с нуля в первом случае и копируя запад (восток) – во втором» [6, с. 60]. Исследователи отмечают основную характеристику российской модели управления – репрессивность, которая успешно сохраняется и ретранслируется [9; 12]. «Неудивительно, что русскую модель бизнеса называют репрессивной, или наказательной» и сейчас [6, с. 65]. Основные ее черты таковы:

- прямая зависимость: чем выше мера ответственности исполнителя, тем эффективней директивное управление.
- власть – это право и возможность распоряжаться кем-либо или чем-либо, подчинять своей воле.
- объект управления – весь человек (не компетенции);
- смена вектора ответственности ответственность за ошибки управления транслируется на подчиненных, а успех деятельности приписывается руководству;
- дисфункциональность, слабая организация деятельности на процедурном уровне; стихийная самоорганизация [4].

Мало кто обращает внимание на тот факт, что словосочетания «органы управления» и «органы власти» в российском дискурсе синонимичны. При том, что власть и управление как феномены и понятия имеют принципиальные отличия (см. табл. 1):

Таблица 1

Различия в понятиях «власть» и «управление» [2]

Критерии	Власть	Управление
Механизм достижения консенсуса/согласия	Принуждение	Согласование интересов
Целевая функция	Постоянное самоутверждение	Постановка цели и ее достижение
Инструменты власти	«Свои» люди на всех уровнях управления	Рациональные механизмы и процедуры, через которые реализуются функции управления
Акцент в выражении представлений об окружающем мире, его точки зрения, чувства, убеждения и желания	Субъективна и иррациональна, ее проявления спонтанны, непредсказуемы, зависят от личности	Объективно и рационально, исходит из рациональной цели, возможностей, ресурсов и ограничений среды
Отношение к изменениям во внешней среде	Консервативна, стремится удержать свои позиции	Стремится к трансформации с целью поддержания адекватности меняющейся среде
Делегирование функций	Власть неотторжима от носителя	Управление можно передать (делегировать) другому лицу
Выбор средств	Идет напролом	Разборчиво в средствах
Отношение к человеческому ресурсу	Подавляет людей	Развивает людей
Отношение к обратной связи	Боится обратной связи	Необходима обратная связь
Требования к субъекту	Власть не распространяется на властителя	Требует самоорганизации управленца

С одной стороны, почти все в сфере (теории) управления в России является заимствованным. С другой стороны, имплементируясь на «российской почве», зарубежная методология управления практически сразу же приобретает специфические особенности, подчас коренным образом меняющие «заимствованную» модель. Традиционной формой осуществления управления в России является управленческий буллинг.

Управленческий буллинг в узком смысле слова может быть рассмотрен как феномен преследования (травли) подчиненных со стороны руководителя/руководства. В широком смысле слова речь идет об особой модели отношений руководителей и подчиненных, свойственных тоталитарным и близким к ним сообществам. Российская модель управления может в этом контексте рассматриваться как почти идеальная модель управленческого буллинга. Меняясь формально, управленческий буллинг в России остается неизменной чертой всех существовавших моделей управления на протяжении столетий. К причинам существования такого явления в обществе можно отнести:

- асимметрии и неприятие отношений и людей в обществе, в семье, в рабочем или учебном коллективе; пренебрежительное отношение, нарушение чувства достоинства, чести и гуманности (человечности);
- попустительство насилию и равнодушие, аномия как десакрализация;

- жесткие и стандартные правила жизни (имплицитные, скрываемые и противоречащие декларируемому, демонстрируемому);
- коммодификация и социальный каннибализм, отсутствие ценности человека и его жизни;
- расплывчатые границы ответственности и обязанностей, отсутствующие или чрезмерные требования без учета возможностей и ограничений человека (для России в трудовых отношениях – причина причин, утрированная аналогия стэнфордского эксперимента);
- деиндивидуализация, отсутствие возможностей самореализации и тотальный неуспех;
- проблемы открытости (опыта, обратной связи и т.д.) и отсутствия человеческих связей (деформации привязанности, отсутствие эмпатии и любви, неподтверждение – неидеализированность);
- апробирование/повторение агрессивных примеров поведения близкого окружения, нормализация насилия, чрезмерная свобода или чрезмерный контроль.

Выделяют две основные формы травли:

1. Психологическая, имеет несколько уровней проявления:
 - 1) угрозы и попытки запугать (управленческий монолит, даже формируя систему поощрений, первым и неизменным атрибутом этой системы делает

санкции в отношении тех, кто поощрения избегает);

2) насмешки и попытки унижить (формы унижения специалиста становятся тем более массовыми и изощренными, чем выше человек поднимается по иерархической лестнице);

3) клевета, оговор и т.д., вплоть до газлайтинга (целенаправленного преследования жертвы путем создания искаженного имиджа о ней).

2. Физическая форма также имеет несколько уровней:

1) связь с порчей имущества жертвы или угрозами такой порчи (включая отказ оплатить сделанную работу, лишение премий и части заработной платы);

2) незаконная физическая эксплуатация, побои и травмы (домогательства, стремление использовать труд в интересах руководителя);

3) попытки физического уничтожения. Иногда травящие прибегают к формированию более отчетливой асимметрии отношений руководства и подчинения.

Навязывание обществом форм насильственного поведения особенно сильны в моменты масштабных кризисов. В отличие от России на Западе данному «побочному эффекту» управления придан юридический статус. Международное бюро труда поставило буллинг и его аналоги (моббинг, stalking, газлайтинг) в один ряд с такими преступлениями, как изнасилование, убийство и ограбление. В европейских странах законодательство содержит санкции в отношении инициаторов такого рода конфликтов.

Этапы управленческого буллинга:

- предварительный этап – «микрokonфликт» – содержит насмешки и повседневные «подковырки», отображающие асимметричность отношений в коллективе. Это этап разведывательный: если потенциальная жертва принимает подковырки и унижение, этап проявляется в принятии жертвой правил буллии (несправедливая и несвоевременная зарплата, нивелирование формальных правил игры (игнорирование локальных документов, отвечающих за контрактацию, нивелирование роли профсоюзов).

- этап провокации или втягивания в буллинг жертвы со стороны субъекта конфликта, возникает инцидент, в котором обнаруживается и усиливается асимметрия отношений сторон, позволяющая руководителю навязать жертве отношения травли. Типичными для России явля-

ются коллективные обсуждения о том, кто чего достоин или недостоин, в основе которых лежит:

1) чувство собственной важности – эгоцентризм;

2) неуверенность в себе и чувство превосходства/ неполноценности как отсутствие любви, эмпатии;

3) невежество как отсутствие знаний о себе, о мире и слабость рефлексии;

- этап формирования специфического некорректного поведения, проявляющего себя в следующих механизмах:

1) наивность представлений буллии и жертвы о своих отношениях – поверхностность осмысления позволяет не замечать ни насилия, ни презрения, ни отчуждения;

2) негибкость – суженность как неполнота поведенческого репертуара, фиксация буллии и жертвы на одном – деструктивном – способе взаимодействия;

3) агрессивность и страх («жизнь на арене») – как неуверенность и неотстраненность («залипание», «зацепка»);

- нагнетание состояния самонезэффективности и социальной неэффективности, буллии, несмотря на периодически испытываемый «административный восторг», вынужден повторять его из страха власть потерять;

- концентрация власти, нарастание социальной и сопутствующих видов асимметрии, формирование многочисленных псевдотайн отношений, возникновение «культуры заговора»;

- деформированная инициация, путь человека и всего общества к взрослению закрывается, индивидуальность начинает подвергаться более активному преследованию, вытеснению, остракизму, усиливается роль так называемых «тотальных институтов».

Тотальные институты – «место проживания и работы, где значительное число находящихся в одинаковой ситуации людей, отрезанных от более широкой общности на ощутимый период времени, сообща следуют закрытому, формально администрируемому циклу жизни» [1, с. 144]. «Деятельность организации осуществляется на основе приказа, предписания, плана, идущих от целей данного института и мало соотносимых с целями и установками рядового состава, а нередко и руководящих кадров, которые также оказываются заложниками целей организации» [1, с. 145]. Основной характеристикой тотальных институтов является исчезновение границ между разными областями и периодами жизни: разные стороны и периоды жизни

происходят в одном месте длительное время и под влиянием единственного авторитета. Существует строгий график (хронотоп), а серия занятий определяется сверху служащими заведения и системой формальных правил по единому плану, который якобы способствует достижению декларируемой цели организации. В результате растет конфликтность, напряженность и враждебность во взаимоотношениях, появляются изолированные и отвергаемые члены группы. Монотонность и информационное истощение, ведущие к «сенсорной» и иным видам депривации, сочетаются с «демократией шума»: насильственным вовлечением в общие бессмысленные или привычные мероприятия и иные виды «общения», дополнительно разрушают самоконтроль и волю человека.

Отдельного рассмотрения заслуживают стороны управленческого буллинга. Субъекты такого буллинга разнообразны:

- люди, обладающие пониженной социальной «чувствительностью», отсутствием рефлексии и эмпатии, стремящиеся доказать свою «силу», их реакции рождают у окружающих чувство собственной неполноценности, безнадежности и беспомощности.

- люди с низкой социальной и персональной эффективностью, отсутствием самореализации, имеющие низкое /чрезмерное чувство собственной значимости и мстительное стремление лишить его других.

- люди с преобладанием желаний над нуждами. Эти люди, живущие в вечном стремлении примирить свои «хочу» и чужие «надо», не способные к тому чтобы «быть» самими собой, руководителями, специалистами, но принужденные казаться, соревноваться, поддерживать иллюзии других, более и менее высоко стоящих в управляющем монолите булли.

- люди с низкой культурой насилия, страшящиеся или восторгающиеся им, но не понимающие ни его функций и целей, ни истоков и причин, ни сущности и форм, не способные признать насилие таковым и подыскивающие ему приемлемые эвфемизмы.

Объекты (жертвы) управленческого буллинга также разнообразны:

- люди, обладающие повышенной чувствительностью, их реакции рождают у травящихся необходимое им чувство превосходства.

- люди с низкой социальной и персональной эффективностью, отсутствием самореализации и стремлением к ней, низкое /чрезмерное чувство собственной значимости, отсутствие до-

стоинства с преобладанием желаний над нуждами (фикций над реальностью).

- люди с низкой культурой насилия (его неприятием в виде «убежденного пацифизма», а также страха перед насилием и т.д.) неумение выражать и принимать «негативные» стороны отношений.

- люди с обостренным чувством несправедливости, бессмысленности, изолированности и ущербности.

В целом, как очевидно, булли и их жертвы весьма психологически похожи, асимметрия может быть случайной, а роли – перераспределяемыми.

Наиболее продуктивный вариант выхода из ситуации управленческого буллинга – попытка разомкнуть круг насилия, признав свою ответственность. В поисках конкурентных преимуществ в ключе динамических способностей заставляет предпринимателей/руководителей бизнеса и даже госструктуры обращаться к таким исследовательским проектам как «управление знаниями», «управление по ценностям», «коллективное / интересубъективное управление», «сотворчество» и совместная рефлексия, кооперация, крауд-сорсинг и творческая коллаборация, ситуативные ассоциации и стейкхолдеры и т.д. Особые надежды связываются с со-творческими рефлексивными практиками, их внедрением в образование и воспитание, в искусство и в науку, управление, а также во все иные сферы жизни, включая менеджмент и государственное управление. Одним из ключевых является вопрос о психологических механизмах и формах сотворчества.

Коллаборация как вид сотрудничества – процесс совместной работы двух или более лиц или организаций, которые трудятся вместе, чтобы сформировать и/или реализовать какое-либо решение [10]. Коллаборация очень похожа на кооперацию, но люди и группы в ней более тесно связаны. Такое, более тесное сотрудничество требует лидерства, хотя внешняя форма руководства может быть децентрализованной, а группа эгалитарной [3]. Люди образуют команды, в которых работают сообща, что дает возможность активизировать и получить дополнительные ресурсы и результаты, признание и вознаграждение. Коллаборация предполагает и поощряет рефлексивность и структурирование процесса сотрудничества [3], учет индивидуальных особенностей каждого и их вклад в общую работу в прошлом, настоящем и будущем. Коллаборация может быть состязательной, направленной на

достижение внешне противоположных целей, тогда возникает понятие состязательного сотрудничества (adversarial collaboration): например, в процессе проверки двумя группами исследователей противоположных гипотез.

В России идеи коллаборации получили свое теоретическое развитие и практическое воплощение, в том числе в эвергетике, в которой есть понятие «ситуативных ассоциаций» [3]. Эти ассоциации создаются для продуктивного решения задач в форме диалога. Разрешение ситуативного буллинга может являться такой задачей. Решение должно быть взаимоприемлемо и для этого предполагает коммуникацию в целях достижения консенсуса, который должен быть найден и принят всеми акторами как членами ситуативной ассоциации.

Таким образом, российская модель управления может быть рассмотрена через призму классического буллинга. Вместо управления как такового бюрократический «системный монолит» России реализует развернутую и целенаправленную травлю населения страны. Меняясь формально, управленческий буллинг остается неизменной чертой всех существовавших моделей управления в России. Хотя надежды на эффективную и продуктивную трансформацию репрессивной управленческой модели России немало, варианты все же существуют. Ведущим процессом является формирование и развитие культуры ненасилия, а технологией – технологии интерсубъективного управления.

Библиографический список

1. Агранат, Д. Л. Тотальные институты / Д. Л. Агранат // Знание. Понимание. Умение. 2004. № 1. С. 144–145.
 2. Арпентьева, М. Р. Виктимное поведение: перспективы исследований и практические результаты / М. Р. Арпентьева // Современная наука: актуаль-

ные проблемы теории и практики. Познание. – 2017. – №7-8. – № 5–6. С. 21–27, С. 38–45.

3. Арпентьева, М. Р. Переговоры как интерсубъективная технология [Текст] / М. Р. Арпентьева, Т. В. Моисеева // Онтология проектирования. 2017. № 1. С. 102–114. DOI: 10.18287/2223-9537-2017-7-1-102-114.

4. Демьяненко, В. Особенности управления изменениями в России / В. Демьяненко. М.: Издательские решения, 2016. 138 с.

5. Ладагин, Ю. С. «Русский административный восторг» / Ю. С. Ладагин // Проблемы теории и практики управления. 2005. № 3. С. 8–15.

6. Лобуков, В. Г. Российская практика управления – взаимоотношения между управляющими и управляемыми / В. Г. Лобуков // Российская модель управления: анализ и рекомендации к применению. Материалы всероссийской научно-практической конференции (14–15 мая 2014 г.) / Ханты-Мансийск: АУДПО ХМАО – Югры «Институт развития образования». 2015. 102 с. С. 60–72.

7. Разрыв между зарплатами руководителей и их подчиненных в России – самый большой в мире [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://nnm.me/blogs/rus001/razryv-mezhdu-zarplatami-rukovoditeley-i-ih-podchinennyh-v-rossii-samyu-bolshoyv-mire/> (дата обращения 10.11.2017).

8. Свердловский депутат назвал лентяями мужчин, получающих менее 30 тысяч рублей в месяц [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://versia.ru/sverdlovskij-deputat-nazval-lentyayami-muzhchin-poluchayushhix-menee-30-tysyach-rublej-v-mesyac/> дата обращения 25.11.2017).

9. Горелова, И. В. Симулякры и кванторы общности как неотъемлемый элемент «русской модели управления» / И. В. Горелова // Ползуновский альманах. 2017. № 3. Т. 2. С. 45–48.

10. Рэнд, А. Капитализм: Незнакомый идеал / А. Рэнд. М.: Альпина Паблишерз, 2011. 422 с.

11. Тонер, Дж. (Фалкс М. С.) Как управлять рабами / Дж. Тонер (М. С. Фалкс) // М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2015. 240 с.

12. Философия управления: проблемы и стратегии / Отв. ред. В. М. Розин. М.: ИФРА М, 2010. 347 с.

УДК 336.011

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В. В. Грошева

Аннотация. В работе представлены результаты проведенного критического анализа сущности термина «кредитоспособность». Подчеркнуто различие между понятиями «кредитоспособность» и «платежеспособность». Дана собственная трактовка рассматриваемой категории.

Ключевые слова: кредитоспособность, заемщик, финансовое состояние, платежеспособность.

THE CONCEPT AND ESSENCE OF CREDITWORTHINESS

V. V. Grosheva

Abstract. In work results of the lead critical analysis of essence of the term «creditworthiness» are presented. Distinction between concepts creditworthiness and paying ability is presented. Own treatment of a considered category is given.

Key words: creditworthiness, the borrower, a financial condition, solvency.

Банковская система является важнейшим элементом экономики каждой страны. Благодаря ее устойчивому развитию обеспечивается бесперебойное движение денежных средств между различными секторами экономики, способствующее планомерному развитию народного хозяйства. Кредитование корпоративных клиентов, в свою очередь, составляет основу банковского бизнеса, так как приносит наибольшую часть всей прибыли любой кредитной организации. На протяжении последних 20 лет банковский сектор постоянно развивал и модернизировал свои кредитные продукты, расширяя ассортимент и совершенствуя сам процесс кредитования.

Но, как и любому доходному источнику, кредитным операциям присуща достаточно высокая степень риска, которая связана с невозвратом ссуды. Снижение кредитного риска является основной задачей банка. Для этого банки предвзительно стараются определить кредитоспособность потенциального заемщика. Особенно этот процесс важен в условиях глобального финансового кризиса.

На современном этапе далеко не всем банкам удалось сохранить качество своего кредитного портфеля. В результате ужесточения надзора за деятельностью коммерческих банков со стороны Центрального банка, их число заметно сократилось. Данный факт свидетельствует о ярко выраженной необходимости банков с особым вниманием относиться к процедурам определения кредитоспособности потенциальных клиентов. Но для начала необходимо разобраться с самим понятием кредитоспособности.

В современной экономической литературе огромное количество работ посвящено данной теме. Несмотря на то, что само понятие «кредитоспособность» в России появилось лишь в начале 90-х, признаки кредитоспособности зародились гораздо раньше.

Эволюцию данного понятия в своих трудах рассматривали такие авторы, как В. Просалова, Н. Сафонова и Е. Ионова.

С 1920 гг. для заемщика кредитоспособность являлась некой способностью, позволяющей ему совершать кредитные сделки. Для банка же – это справедливое определение объема кредита.

В 1930–1940 гг. при организации кредитных отношений стало уделяться внимание организационно-правовой форме заемщика. И теперь получить кредит могли только организации, находящиеся на хозрасчете, имеющие самостоятельный баланс и собственные оборотные средства. В практике кредитования стали появляться такие понятия как «неликвидность баланса», «неплатежеспособность заемщика». Хозяйственный орган признавался неплатежеспособным в случае неоплаты или оплаты не в срок срочного обязательства по ссуде из-за отсутствия покрытия.

С середины прошлого столетия Финансово-кредитный словарь толкует кредитоспособность как «наличие предпосылок для получения кредита, способность возратить его. Кредитоспособность заемщика определяется показателями, характеризующими его аккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам, спо-

способность при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников».

С 1991 г. происходит создание двухуровневой банковской системы в России. Процесс кредитования заемщиков переходит в сферу компетенции коммерческих банков. Ориентируясь на зарубежный опыт, начинают разрабатываться методики современного кредитного процесса.

В то же время зарубежные авторы уже в 18 веке признали кредитоспособность отдельной категорией экономической науки. А. Смит, Дж. Кейнс, Н. Бунге в своих работах определяли ее как способность заемщика выполнить свои обязательства перед ростовщиком. Важнейшим показателем кредитоспособности в то время были статус заемщика в обществе и размер его владений. Но как отдельная категория кредитоспособность не была признана в России.

Дело в том, что в XVIII в. в России присутствовала полуфеодалная экономика, которая не нуждалась в оценке банками кредитоспособности заемщиков. В стране функционировали в основном государственные банки, выдававшие займы только тем заемщикам, которые принадлежали к знатному роду и, соответственно, были наделены землями, служащие залогом.

В дальнейшем в процессе развития экономики, кредитовать стали также и организации, требующие господдержки. Но централизованный характер сделки все также не требовал вмешательства дополнительной терминологии и методик оценки заемщика. Происходит систематическая оценка организации на предмет получения ее прибыли.

Государственная монополия банковского дела 1917 г. и вовсе запретила все кредитные операции, а следовательно, отпала и необходимость оценки кредитоспособности. В 1921 г. переворот национальной экономической политики позволил возобновить часть кредитных операций в обществе, но термин «кредитоспособность» все еще оставался невостребованным. Критериями, позволяющими принимать решение о выдаче ссуды, являлись целесообразность кредитования, устойчивость заемщика и его способность получать доходы.

В 1991 г., после реализации ряда экономических реформ и выхода российской банковской сферы на международный уровень стало видно, насколько сильно национальная экономика отстает от теоретических и практических знаний в области кредитования от ведущих держав. Отталкиваясь от зарубежного опыта, отечественные

экономисты занялись разработкой научной базы кредитования, модернизацией и адаптацией существующих методик. Все это привело к актуализации изучения такого понятия, как «кредитоспособность» уже на базе нашего государства.

Таким образом, можно выделить две основные причины столь позднего признания необходимости оценки кредитоспособности потенциального заемщика и выделения самого понятия «кредитоспособность» как отдельной категории экономической науки.

Во-первых, в XX веке в России наблюдался низкий уровень использования товарно-денежных отношений в течение достаточно длительного периода времени. Кроме того, командно-административная экономика, императивный характер принятия решений и централизованность банковской сферы не позволяли полноценно развиваться кредитным отношениям. В отличие от зарубежного опыта, где кредитные отношения развивались преимущественно в форме прямого банковского кредита, подверженные лишь экономическим методам управления.

Во-вторых, кредитоспособность до недавнего времени считалась присущей только капиталистической системе хозяйствования, что объясняет ее отсутствие в советской экономической науке.

Сегодня в России нет нормативно закрепленного определения термина «кредитоспособность». Так же как и нет общепринятого определения этой экономической категории между современными экономистами. Наиболее распространенная трактовка кредитоспособности дается в учебнике Банковское дело и представляет собой «способность заемщика полностью и в срок рассчитываться по своим долговым обязательствам». Данное определение поддерживается такими авторами, как Л. Сенокосова, Н. Сафонова, Д. Новиков. В своих исследованиях они используют его как эталонное. М. Чараева и Л. Гиляровская дают трактовки, очень близкие к представленной. Рассматриваемый подход достаточно лаконичен, предусматривает в себе необходимость в своевременном возврате долгового обязательства – основного долга и процентов по нему. Но, по мнению авторов, такая формулировка присуща предприятиям, уже участвующим в кредитных отношениях, и не затрагивает потенциальных заемщиков. Поэтому, несмотря на распространенность и универсальность этого определения, многие ученые все-таки придерживаются своего, авторского подхода, каждый из которых обладает своей уникальностью.

Так, например, в формулировке А. Шеремета уже предусматривается способность предприятия получить кредит и вовремя его возвратить, но он упускает одну из важнейших особенностей кредита – его платность. И звучит оно следующим образом: «кредитоспособность – это такое состояние финансового положения предприятия, которое позволяет получить кредит и своевременно его возвратить». Также к недостаткам данного подхода можно отнести то, что здесь не уточняется, какое именно состояние позволяет предприятию получить кредит. Схожей трактовки в своих трудах придерживаются М. Баканов, А. Ионова, Е. Соложенцев.

В работах К. Норда и Г. Белоглазовой кредитоспособность определяется как «финансовое состояние предприятия-заемщика, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика возвратить кредит в соответствии с условиями кредитного соглашения». Представленное определение, на взгляд автора, тоже не являются совершенными, поскольку не совсем понятно, что подразумевается под эффективностью использования средств. Если имеется в виду обязательное получение дохода заемщиком при использовании ссуженной стоимости, то банк не вправе предъявлять такие требования к заемщику. Ведь кредитуемое мероприятие может и не принести дохода заемщику, если оно является лишь звеном в цепочке реализуемой деятельности. Особое внимание эффективному расходованию кредитных средств в своих трудах уделяют и профессор Д. Ендовицкий и М. Сахорова. Но

по вышеуказанным причинам их трактовки тоже требуют уточнений.

Существует еще один подход к определению кредитоспособности. Он связан с сопоставлением ее с понятием платежеспособности. Так, по мнению А. Ачкасова, «кредитоспособность хозяйствующего субъекта — это способность своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами». К данному определению можно добавить мнение другого известного экономиста В. Т. Севрука. Он считает, что «финансовое состояние организации выражается его платежеспособностью и кредитоспособностью, то есть способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату. Вносить платежи и налоги в бюджет».

В приведенных выше высказываниях присутствуют некоторые неточности, а именно, практически полное отождествление двух понятий – «кредитоспособность» и «платежеспособность». Платежеспособность является более широкой категорией, которая включает в себя кредитоспособность, но не наоборот. Основные отличия двух этих понятий представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сопоставление понятий «кредитоспособность» и «платежеспособность»

№	Кредитоспособность	Платежеспособность
1	Понятие более узкое в отличие от платежеспособности	Понятие, вмещающее в себя понятие кредитоспособности
2	Прогнозирует платежеспособность на срок кредита	Фиксирует неплатежи за истекший период или какую-нибудь другую дату
3	Характеризует возможность погашения части общей задолженности, а именно ссудной задолженности	Характеризует способность и возможность погасить все виды задолженности
4	Источники погашения: - выручка от реализации продукции; - выручка от реализации имущества принятого банком в залог по ссуде; - гарантия другого банка или предприятия - страховое возмещение.	Выручка от реализации продукции - выручка от реализации имущества
<i>Примечание:</i> составлено автором		

Из данных таблицы можно заметить, что, несмотря на близость понятий, приравнивать их друг к другу будет являться ошибкой.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что сегодня в современной экономической литературе присутствует множество трактовок

понятия кредитоспособности. Каждая из них имеет свои особенности, свои плюсы и минусы.

По мнению автора, под кредитоспособностью необходимо понимать комплексную правовую и финансовую оценку способности, желания и готовности потенциального заемщика полностью и в установленные банком сроки рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Библиографический список

1. Финансово-кредитный словарь / Под ред. Гарбузова В. Ф. М.: Финансы и статистика, 1986. 511 с.

2. Лаврушина, О. И. Банковское дело / Под ред. О. И. Лаврушина. М.: КноРус, 2013. 800 с.

3. Шеремет, А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова. М.: ИНФРА-М, 2004. 538 с.

4. Норд, К. В. Обзор зарубежных моделей анализа кредитоспособности заемщика / К. В. Норд // Внедрение МСФО в кредитной организации. 2006. № 4. С. 21–27.

5. Ачкасов, А. Л. Активные операции коммерческих банков. М.: Консалт-Банкир, 2010. 212 с.

6. Севрук, В. Т. Анализ кредитоспособности / В. Т. Севрук // Деньги и кредит. 2010. № 3. С. 23–51.

УДК 336.6

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЁМНОГО КАПИТАЛА

А. О. Захарова, В. В. Суркова

Аннотация. Предметом статьи является оценка кредитоспособности предприятия. В статье рассмотрены и проанализированы методики оценки кредитоспособности, выявлены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: кредитоспособность, оценка, финансовые показатели, ликвидность.

THE CREDIT RATING OF AN ECONOMIC ENTITY AND EFFICIENCY OF USING BORROWED CAPITAL

A. O. Zakharova, V. V. Surkova

Abstract. The subject of this article is to assess the creditworthiness of the company. The article discusses and analyzes methods assess creditworthiness, identified their strengths and weaknesses.

Key words: creditworthiness, evaluating, financial index, liquidity.

В условиях развития российской экономики основную значимость приобретают выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, прогнозирование банкротства.

Так как в настоящее время конкурентная борьба за клиентов довольно огромна, банки вынуждены не увеличивать процентные ставки, а разрабатывать методики оценки кредитоспособности заемщика, которые дают возможность значительно уменьшить планируемый риск, который принимает на себя кредитная организация.

Понятие «кредитоспособность» стало использоваться в литературе XVIII в. известными учёными как А. Смит, Д. Кейнс, Н. Бунге и В. Косинский.

Возвращение к изучению системы кредитоспособности произошло в 1921 году. На тот период увеличиваются кредитные операции, а

также применяется система оценок кредитоспособности заемщика.

При оформлении кредитных отношений указывалось то, что кредит могут получить только те организации, которые состоят на хозрасчёте, а также имеющие собственные оборотные средства.

Для анализа кредитоспособности заемщика необходимо проведение комплексной оценки показателей, характеризующих платежеспособность, экономическую, финансовую и социальную устойчивость, а также дееспособность и правоспособность заемщика; предупреждение потерь заёмного капитала из-за неэффективной деятельности заемщика; стимулирование заемщика с целью повышения эффективности его деятельности и кредитования.

В зависимости от цели выделяют субъективную и объективную оценку кредитоспособности получателя заёмного капитала, которая

соответствует перспективным рыночным ожиданиям и рыночному поведению заемщика. У многих предприятий, получение устойчивой прибыли может быть охарактеризовано существенной неопределенностью, что может предопределять множество подходов для оценки кредитоспособности заемщика и часто обуславливать отсутствие системы критериев.

Важными составляющими повышения эффективности кредитного процесса является разработка методов анализа финансового состояния заемщиков, чтобы обеспечить системную оценку и получение более объективных результатов для подготовки и принятия обоснованных решений о предоставлении денежных средств, снижая тем самым риски. Таким образом, главная задача построения системы оценки заемщика состоит в том, чтобы из множества параметров оценки выбрать такие, которые непосредственно влияют на возврат денежных средств.

Необходимо отметить, что специалисты разных стран разрабатывают такие методы оценки. В банках США используется подход, включающий в себя базовые принципы кредитования, который известен под названием «Правило шести С». Это правило включает в себя как количественные, так и качественные способы оценки.

Центральный банк Российской Федерации советует каждому банку разработать систему показателей финансового состояния заемщиков.

Оценка финансового состояния заемщика должна учитывать следующие показатели: объем реализации; объем прибыли и убытков; рентабельность; коэффициенты ликвидности; денежные потоки и т.д.

Проведем анализ кредитоспособности экономического субъекта – общества с ограниченной ответственностью «Энерго-Центр» (ООО «Энерго-Центр»), которое обладает правами юридического лица, зарегистрировано Федеральной налоговой службой 07 июля 2010 года.

С 1 января 2012 г. в соответствии с приказом Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства ООО «Энерго-Центр» осуществляет деятельность по передаче электрической энергии и мощности по электрическим сетям.

В своей деятельности ООО «Энерго-Центр» руководствуется федеральным законодательством.

Предметом деятельности ООО «Энерго-Центр» является: передача электроэнергии; распределение электроэнергии; производство изо-

ляционных работ; производство электромонтажных работ; монтаж прочего инженерного оборудования; производство отделочных и завершающих работ; предоставление прочих услуг.

Для определения финансового состояния и степени кредитоспособности исследуемой организации авторами выбрана методика, разработанная на основе приложения к регламенту предоставления кредитов юридическим лицам ОАО «Сбербанк России». Главной целью для проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита. Проводимый по этой методике количественный анализ характеризует изменение финансового состояния предприятия и определенных факторов, влияющих на эти изменения. С этой целью анализируется динамика оценочных показателей, структура статей баланса организации, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

В свою очередь качественный анализ основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа используются сведения, представленные заемщиком, подразделением безопасности банка и информация базы данных.

Чтобы оценить финансовое состояние заемщика необходимо использовать три группы оценочных показателей:

- ✓ коэффициенты ликвидности;
- ✓ коэффициент наличия собственных средств;
- ✓ показатели оборачиваемости и рентабельности.

В соответствии с методикой ОАО «Сбербанк России» устанавливается 3 класса заемщиков:

- ✓ первый класс – к нему относится кредитование, которое не вызывает сомнений;
- ✓ второй класс – кредитование, которое требует взвешенного подхода;
- ✓ третий класс – кредитование, связанное с повышенным риском.

Сложив суммы баллов, необходимо определить рейтинг по шести основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Таким образом, предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей и качественной оценки заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

Таблица 2

Основные показатели ООО «Энерго-Центр» по методике ОАО «Сбербанка России»

Показатели	Значения			Категория коэффициента		Вес показателя
	01.01.2016	01.01.2017	Изменение	01.01.2016	01.01.2017	
К1 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,48	0,09	-0,39	1	2	0,05
К2 Промежуточный коэффициент покрытия	4,35	0,7	-3,65	1	2	0,10
К3 Коэффициент текущей ликвидности	4,6	0,86	-3,74	1	3	0,40
К4 Коэффициент наличия собственных средств	0,14	0,07	-0,07	3	3	0,20
К5 Рентабельность продукции (или рентабельность продаж)	0,22	0,10	-0,12	1	2	0,15
К6 Рентабельность деятельности предприятия						

Проанализировав коэффициент абсолютной ликвидности за 2015 и 2016 гг., можно сделать вывод, что наличие денежных средств в ООО «Энерго-Центр» значительно уменьшилось. В 2015 г. они составляли 0,48, а в 2016 г. снизились до 0,09.

Анализ промежуточного коэффициента покрытия показывает, что у ООО «Энерго-Центр» на конец 2016 г. наблюдается снижение коэффициента на 3,65.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, что предприятие может полностью погасить в конце 2017 г. за счет всех имеющихся у него оборотных средств.

Показатель рентабельности продаж в течение периода резко сократился (это характеризует предприятие не с лучшей стороны), что говорит о нерентабельности основного производства предприятия.

Рассчитав основные коэффициенты, необходимо разбить их на категории в зависимости от фактического значения.

Таблица 3

Оценка класса кредитоспособности ООО «Энерго-Центр» по методике ОАО «Сбербанка России»

Показатели	Взвешенные баллы		Структура, %		
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2016	01.01.2017	Изменение
К1 Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,10	3,33	3,71	0,38
К2 Промежуточный коэффициент покрытия	0,10	0,20	6,67	7,41	0,74
К3 Коэффициент текущей ликвидности	0,40	1,20	26,67	44,44	17,77
К4 Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,60	0,60	40,00	22,22	-17,78
К5 Рентабельность продукции (или рентабельность продаж)	0,15	0,3	10,00	11,11	1,11
К6 Рентабельность деятельности предприятия	0,2	0,3	13,33	11,11	-2,22
Общий балл	1,5	2,7	100	100	0
Класс кредитоспособности	2	3			

Общий балл кредитоспособности ООО «Энерго-Центр» на 01.01.2016 равен 2, на 01.01.2017 равен 3. Организация относится к третьему классу кредитоспособности. Поэтому задача кредита связана с большим риском.

Рассмотрев методику ОАО «Сбербанк России» оценки кредитоспособности, можно сделать

вывод о том, что одним из основных направлений анализа состояния заёмщика является финансовый анализ. Для оценки финансового состояния заёмщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности; коэффициент наличия собственных средств; показатели оборачиваемости и рентабельности. Затем

производится дифференциация показателей по категориям и рассчитывается сумма баллов, по которым определяется, к какому классу кредитоспособности относится заёмщик.

Проведя анализ оценки кредитоспособности ООО «Энерго-Центр» по методике ОАО «Сбербанк России», можно сделать вывод о том, что в 2015 г. финансовое положение предприятия было стабильное. Но в 2016 г. произошло резкое ухудшение финансового положения предприятия, и в первую очередь это связано с финансовым кризисом в России, поэтому выдача кредита связана с большим риском для банка.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ «О банках и банковской деятельности» // СПС КонсультантПлюс
2. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 08.12.1997 г. № 285-р (утв. Комитетом Сбербанка России РФ по предоставлению кредитов и инвестиций) (с изменениями и дополнениями) // СПС КонсультантПлюс
3. Всяких, М. В. Современные методы оценки кредитоспособности предприятия / М. В. Всяких, Ю. В. Всяких // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. 2015. № 3. С. 104–109.

4. Ермасова, Н. Б. Финансовый менеджмент: учебник / Н. Б. Ермасова. М.: Высшее образование, 2008. 470 с.
5. Кемаева, С. А. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в Российской и зарубежной практике / С. А. Кемаева // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 8 (359). С. 50–61.
6. Лаврушин, О. И. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс: учебное пособие / О. И. Лаврушин / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. М.: КНОРУС, 2005. 320 с.
7. Панкова, Д. А. сравнительный анализ мировой практики оценки кредитоспособности заёмщиков / Д. А. Панкова. СПб.: СПбГУЭФ, 2011. 264 с.
8. Поляк Г. Б. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / Под ред. проф. Г. Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд. 2002. 512 с.
9. Просалова, В. С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков: монография / В. С. Просалова. Владивосток: Изд-во ВГУ-ЭС, 2008. 180 с.
10. Скворцова, Н. К. Анализ методик оценки кредитоспособности юридических лиц / Н. К. Скворцова; Л. А. Проскуракова; И. Н. Зенкин // ВАК. 2013. № 6. С. 2.
11. Сухова, Л. Ф. Практикум по анализу финансового состояния и оценке кредитоспособности банка-заёмщика / Л. Ф. Сухова. М.: Финансы и статистика, 2003. 152 с.

УДК 311.41, 338.001.36

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАДИЦИОННОЙ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИИ КАК СТИМУЛ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

А. С. Карева

Аннотация. Прогрессивным направлением развития энергосистемы в мире и в России является ввод в действие объектов альтернативной генерации. Одна из причин этого – сравнительно высокая себестоимость работы на углеводородном сырье. В работе показано, что темпы роста цен на газ – один из основных видов топлива в российской генерации – превышают темпы роста цен на электрическую и тепловую энергию. Это может быть одной из причин низкой рентабельности генерирующих предприятий, что сказывается на их инвестиционной привлекательности. На основе анализа данных бухгалтерской отчетности генерирующих компаний за 2013–2016 гг. показано, что данный вид экономической деятельности характеризуется отрицательной экономической прибылью. Ввиду невозможности ускоренного роста цен на электроэнергию из-за обострения социальной напряженности делается вывод относительно альтернативных возможностей повышения экономической эффективности работы отрасли.

Ключевые слова: генерирование электроэнергии, рентабельность собственного капитала, альтернативная энергетика, цены на электроэнергию.

DYNAMICS OF ENTERPRISES PROFITABILITY OF TRADITIONAL POWER GENERATION AS A STIMULUS FOR THE DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE ENERGY

A. S. Kareva

Abstract. The progressive direction of the energy system development is the commissioning of alternative generation facilities in the world and in Russia. One of the reasons for this is the relatively high cost of work on hydrocarbon raw materials. The paper shows that the growth rates of gas prices, as one of the main types of fuel in Russian genera-

tion, exceed the growth rates of prices for electric and thermal energy. This may be one of the reasons for the low profitability of generating companies, which affects their investment attractiveness. By analyzing the accounting data of generating companies for 2013–2016, it was shown that this type of economic activity is characterized by negative economic profit. In view of the impossibility of an accelerated rise in electricity prices because of aggravation of social tension, we made a conclusion about alternative possibilities for increasing the economic efficiency of the industry.

Key words: generation of electricity, return on equity, alternative energy, electricity prices.

Сегодня одним из векторов развития энергетической системы в развитых странах мира становится наращивание объемов получения энергии из альтернативных, в том числе возобновляемых источников. В России поддержка этого тренда пока не стала повсеместной, однако предпринимаются определенные шаги в направлении создания и эксплуатации в штатном режиме «зеленых» энергоблоков. Примером является ввод в действие солнечных электростанций в Поволжье и Сибири; запланированное создание ветроэлектростанций в Южных регионах страны [1, 5].

Причин, делающих актуальной работу в направлении разработок альтернативных источников энергии, несколько. Помимо необходимости поддержки и защиты экосистемы, к ним относятся истощение запасов традиционного топлива, что повышает себестоимость его использования, и сравнительно высокая стоимость работы на углеводородном сырье. В нашей стране высокая затратность работы ТЭС выражается, например, в низкой рентабельности генерирующих электроэнергетических предприятий, что сказывается на их инвестиционной привлекательности. Снижение рентабельности приводило, в частности, к перепродаже электроэнергетических активов, приобретенных в ходе реформирования отрасли, частными инвесторами крупным энергохолдингам. Выход инвесторов из отрасли отрицательно сказывается на возможностях модернизации объектов генерации и фондов отрасли в целом и усугубляет проблему их износа [3].

В работе [2] приведены расчеты, показывающие на примере данных 2003–2015 гг., что рентабельность электроэнергетической отрасли в России существенно ниже средней рентабельности экономической деятельности. Наиболее острой эта проблема может являться для сетей и генерирующих предприятий, которые при более низких, чем у сбытовых организаций, уровнях дохода характеризуются наличием дорогостоящих фондов, требующих обслуживания и модернизации.

Приведенная ниже методика позволяет оценить рентабельность генерирующих электроэнергетических предприятий за несколько последних лет и сформулировать выводы относи-

тельно возможных направлений дальнейшего развития этой подотрасли.

Методика анализа динамики рентабельности генерирующих электроэнергетических предприятий включает следующие этапы:

1. Выбор данных для анализа. Источником данных для анализа динамики рентабельности генерирующих электроэнергетических предприятий служит их годовая бухгалтерская отчетность.

2. Обеспечение полноты данных. Ряд изучаемых генерирующих предприятий осуществляют деятельность сравнительно недавно. Предприятия, предоставляющие данные о чистой прибыли и собственном капитале менее чем за 3 из 4 изучаемых лет, исключаются из рассмотрения. Если отсутствуют данные только за один год, недостающие значения собственного капитала и чистой прибыли заменяются на средние арифметические соответствующих величин за оставшиеся три года.

3. Расчет рентабельности собственного капитала предприятий ROE_i , как показателя их экономической эффективности. Рентабельность собственного капитала определяется как отношение чистой прибыли на конец года NI_i (из отчета о финансовых результатах) к совокупному собственному капиталу EQ_i («Итого по разделу III» бухгалтерского баланса):

$$ROE_i = \frac{NI_i}{EQ_i}$$

4. Обеспечение однородности рядов. Для корректности выводов по совокупности производится исключение аномальных наблюдений. Для этого рассчитываются средние за 4 года значения рентабельности \overline{ROE}_j по каждому предприятию в отдельности как отношение суммы значений чистой прибыли за 4 года к сумме значений собственного капитала за 4 года [6, с. 44–47]:

$$\overline{ROE}_j = \frac{\sum NI_i}{\sum EQ_i}$$

где j – порядковый номер предприятия; i – номер года, за который берутся данные.

5. Средние значения рентабельности для всех предприятий наносятся на одну диаграмму рассеяния. Наблюдаемые на диаграмме аномальные значения исключаются из рассмотрения в дальнейшем.

6. Расчет среднего по группе генерирующих предприятий уровня рентабельности собственного капитала за каждый рассматриваемый год. Формула расчета аналогична указанной выше:

$$\overline{ROE} = \frac{\sum NI_j}{\sum EQ_j}$$

где j – порядковый номер предприятия.

Числитель формулы представляет собой сумму значений чистой прибыли по всем предприятиям за год, знаменатель – сумму значений собственного капитала предприятий за тот же год.

7. Анализ ряда средних значений рентабельности собственного капитала основан на сравнении среднегодового значения рентабельности и ключевой ставки за соответствующие периоды, как показателя альтернативной доходности в экономике. Разность рентабельности собственного капитала и ключевой ставки представляет собой характеристику сравнительной (относительной) рентабельности и, следовательно, инвестиционной привлекательности вида деятельности, т.е. соответствует его экономической прибыли.

8. Сравнительный анализ индексов цен производимой генерирующими предприятиями

продукции (электрической и тепловой энергии) и используемого ими сырья (газа) для обоснования полученных на предыдущем этапе результатов.

В соответствии с описанной методикой произведены расчет и анализ рентабельности деятельности генерирующих электроэнергетических предприятий за период с 2013 по 2016 год. Список генерирующих предприятий представлен на сайте некоммерческого партнерства «Совет рынка». Обязанность размещения отчетности в открытом доступе не распространяется на часть включенных в список компаний ввиду их организационно-правовой формы, поэтому объем исходной информации ограничен. Наиболее существенен этот недостаток относительно компаний, работающих в сфере альтернативной энергетики: подавляющее большинство компаний, владеющих активами ветряной, атомной, термальной и биоэнергетики относятся к АО (бывшим ЗАО) и не раскрывают отчетность, что не позволяет независимому наблюдателю проанализировать их относительную рентабельность, сравнив ее с рентабельностью ТЭС. Это могло бы стать достаточно интересным направлением развития настоящего исследования. В данной работе объектом изучения являются генерирующие предприятия, для которых основным видом топлива является газ. Кроме того, не рассматриваются предприятия, для которых генерирование электроэнергии является неосновным видом деятельности (в том числе, производство для собственных нужд).

Таблица 1

Расчет рентабельности собственного капитала и средней рентабельности генерирующих предприятий за 2013–2016 годы

№ п/п	Наименование предприятия	Рентабельность собственного капитала ROE_j				Среднее за 4 года \overline{ROE}
		2013	2014	2015	2016	
1	ПАО «Мосэнерго»	4,19%	0,73%	3,25%	5,36%	3,42%
2	ПАО «Энел Россия»	5,56%	-4,80%	-3,16%	8,19%	1,63%
3	ПАО «ТГК-14»	6,45%	4,10%	0,18%	6,66%	4,37%
4	ПАО «ТГК-2»	0,43%	-13,44%	-11,30%	-15,29%	-9,66%
5	ПАО «Фортум»	5,39%	6,86%	7,15%	8,54%	7,08%
6	ПАО «ЮК ГРЭС»	-9,18%	-3,06%	-21,54%	-150,97%	-23,27%
7	ПАО «Квадра»	-3,35%	-12,52%	-16,24%	-4,87%	-8,80%
8	ПАО «ОГК-2»	4,18%	5,27%	2,70%	3,06%	3,79%
9	АО «ДГК»	-2,57%	-5,39%	-28,37%	-17,54%	-12,12%
10	АО «ТГК-11»	1,81%	0,40%	2,24%	9,28%	3,00%
11	АО «СИБЭКО»	7,45%	7,29%	5,79%	5,33%	6,36%
12	ООО «Ново-Рязанская ТЭЦ»	9,06%	7,08%	10,63%	34,41%	16,01%
13	ООО «Курганская ТЭЦ»	-48,80%	-32,87%	-27,50%	11,50%	-22,29%
14	ПАО «Т Плюс»	3,88%	0,13%	0,22%	0,26%	0,67%
15	ПАО «КГК»	0,41%	1,74%	2,16%	8,82%	3,55%
16	ПАО «Юнипро»	15,64%	15,27%	13,79%	10,12%	13,82%
17	ООО «Ноябрьская ПГЭ»	11,21%	10,01%	0,52%	3,55%	6,12%
18	АО «Татэнерго»	11,50%	9,98%	11,52%	0,77%	8,30%
19	ООО «Автозаводская ТЭЦ»	22,52%	27,20%	31,25%	10,05%	21,94%

№ п/п	Наименование предприятия	Рентабельность собственного капитала ROE_i				Среднее за 4 года \overline{ROE}
		2013	2014	2015	2016	
20	ООО «Нижекамская ТЭЦ»	-1,15%	-13,34%	0,11%	-13,46%	-8,52%
21	ОАО «ТГК-16»	19,39%	27,89%	15,32%	29,96%	23,20%
22	АО «ГСР ТЭЦ»	4,64%	-24,86%	-12,98%	-16,64%	-11,10%
23	ГЭП «Вологдаоблкоммунэнерго»	-712,48%	10,00%	-0,31%	1,22%	11,90%
24	АО «Интер РАО – Электрогенерация»	3,14%	5,08%	-1,67%	173,23%	8,85%
25	ООО «БГК»	7,11%	8,93%	3,29%	11,61%	7,89%
26	ООО «Тверская генерация»	-1,15%	-36,52%	-49,81%	-284,16%	-51,71%
27	АО «КРЫМТЭЦ»	3,85%	1,07%	1,83%	8,34%	3,85%

Источник: составлено автором. Источник данных: сайты энергокомпаний.

В таблице 1 представлены результаты расчета рентабельности собственного капитала по формуле (1) для всех предприятий, для которых ряды исходных данных о значениях чистой прибыли и собственного капитала являются достаточно полными, и среднего значения рентабельности за 4 года по формуле (2) для каждого из этих предприятий.

По последнему столбцу таблицы 1 построена диаграмма рассеяния (см. рис. 1), которая позволила сделать вывод о наличии в совокупности как минимум одного аномально значения (-51,71%). Данная точка соответствует компании ООО «Тверская генерация», которая исключена из рассмотрения в дальнейшем.

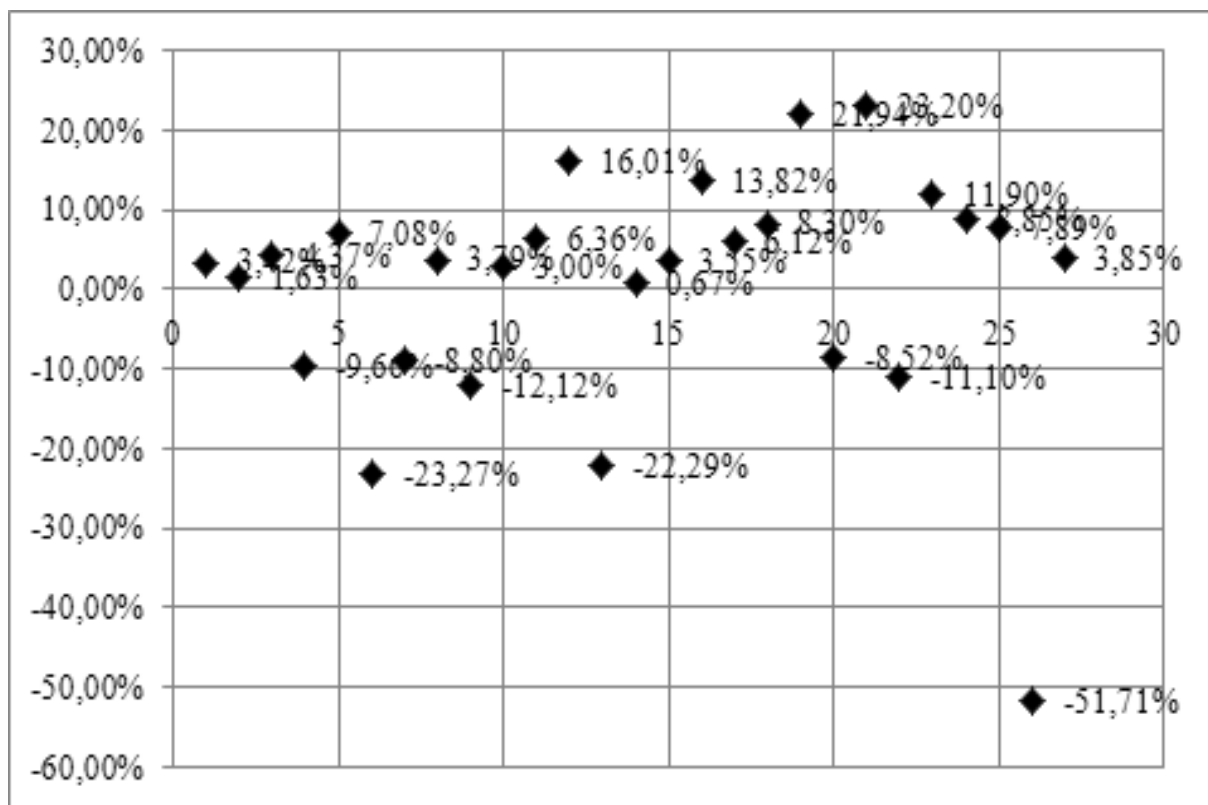


Рис. 1. Диаграмма рассеяния средней рентабельности генерирующих предприятий
 Источник: составлено автором. Сайты энергокомпаний.

По новой диаграмме рассеяния (см. рис. 2) сделан вывод о сравнительной однородности совокупности.

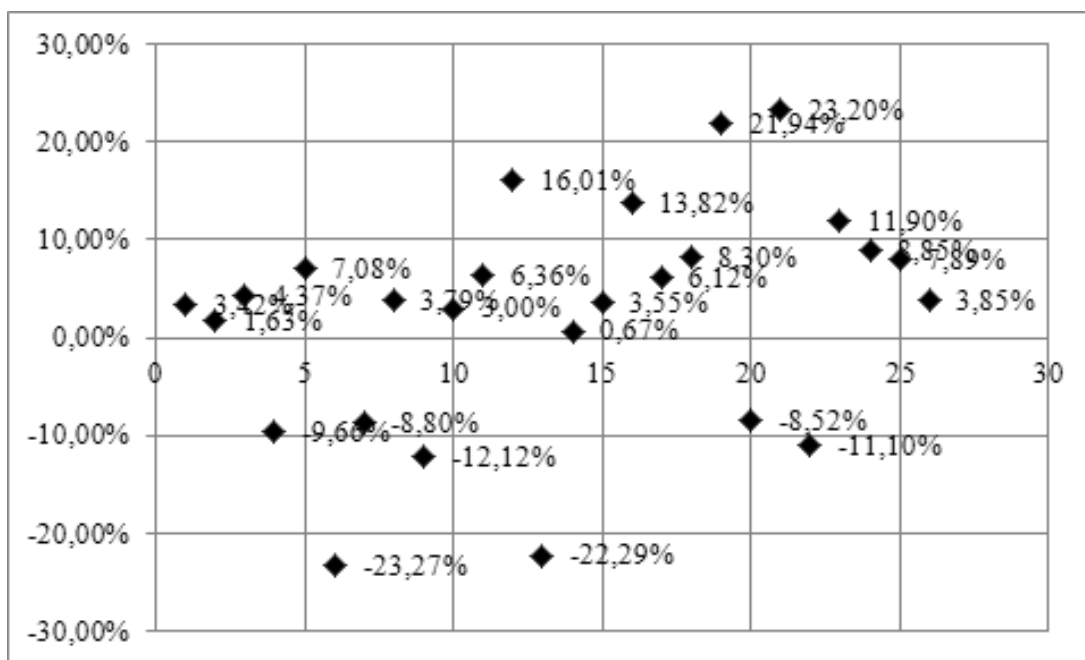


Рис. 2. Диаграмма рассеяния средней рентабельности генерирующих предприятий после удаления аномального значения

Источник: составлено автором. Источник данных: сайты энергокомпаний.

После удаления аномального значения по оставшейся части совокупности рассчитана средняя рентабельность собственного капитала за каждый год из 4 лет по формуле (3). Путем

сравнения этих величин с соответствующим значением ключевой ставки получена характеристика экономической прибыли данного вида деятельности (см. табл. 2).

Таблица 2

Средние показатели экономической эффективности деятельности генерирующих предприятий за 2013–2016 годы

	2013	2014	2015	2016
Средняя рентабельность собственного капитала генерирующих предприятий	5,21 %	3,98 %	2,24 %	8,86 %
Ключевая ставка ЦБ	8,25 %	10,50 %	10,50 %	10,50 %
Экономическая прибыль	-3,04 %	-6,52 %	-8,26 %	-1,64 %

Источник: составлено автором. Источник данных: сайты энергокомпаний; данные о ключевой ставке: <http://base.garant.ru/10180094/>.

По данным таблицы видно, что в среднем рентабельность деятельности генерирующих предприятий составляет около 5 % при ключевой ставке около 10 %. В связи с этим экономическая прибыль вида деятельности является отрицательной, т.е. вложения средств в данный вид бизнеса представляются экономически неэффективными.

Одной из причин низкой рентабельности деятельности генерирующих предприятий может быть превышение стоимости сырья (т.е. углеводородного топлива), используемого предприятиями, над стоимостью готовой продукции – электрической и тепловой энергии. По данным таблицы Росстата «Материальные

затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг) в 2013 году по Российской Федерации в разрезе видов экономической деятельности», примерно 50 % материальных затрат электроэнергетических предприятий составляют затраты на сырье, топливо и энергию. Этот показатель относится ко всем предприятиям в отрасли – не только генерирующим, но и сбытовым и транспортирующим (сетевым), которые практически не используют в своей деятельности топливо. Отсюда можно сделать вывод, что затраты на топливо исключительно генерирующих предприятий существенно превышают 50 % их суммарных затрат.

По информации, представленной на сайтах рассматриваемых предприятий, подавляющее большинство из них используют в качестве топлива газ, поэтому можно предположить, что низкая рентабельность деятельности отчасти объясняется превышением темпов ро-

ста цен на газ над темпами роста цен на выпускаемую предприятиями тепловую и электрическую энергию. Для проверки этого предположения произведено сравнение индексов цен на соответствующие группы товаров по данным Росстата (см. табл. 3).

Таблица 3

Индексы цен производителей на отдельные виды промышленных товаров

	2013	2014	2015	2016
Электроэнергия, отпущенная различным категориям потребителей	107,5	104,5	109,7	104,1
Тепловая энергия	111,7	104,0	109,3	105,6
Газ (с применением дополнительных расчетов*)	110,6	110,1	117,3	103,8

Источник: Составлено автором. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/.

* Индекс цены на газ ввиду отсутствия конкретных данных о топливе ТЭС вычислен как среднее геометрическое индексов цен на:

- газ нефтяной попутный (газ горючий природный нефтяных месторождений),
- газ горючий природный (газ естественный),

- конденсат газовый нестабильный,
- газ горючий природный сжиженный и регазифицированный.

Наглядно результаты сопоставления индексов цен представлены на графике (см. рис. 3).

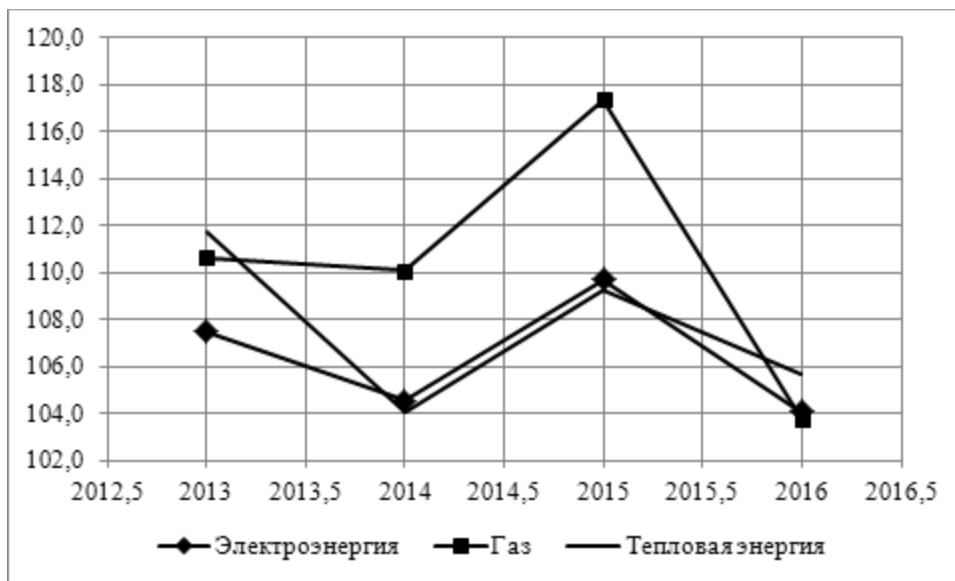


Рис. 3. Сравнение индексов цен производителей на отдельные виды промышленных товаров

Источник: Составлено автором. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/.

Как видно из рисунка, индексы цен на производимую предприятиями электрическую и тепловую энергию практически на всем интервале значительно ниже, чем средний индекс цен на газ. Это может являться одной из причин низкой рентабельности генерирующих предприятий. Вместе с тем ускорение темпов роста цен на электроэнергию для сокращения отставания от динамики цен на газ и повышения сравнительной рентабельности электро-

энергетической отрасли не представляется возможным ввиду низких доходов бытовых потребителей электроэнергии и высокой энергезависимости отечественной промышленности. Таким образом, несмотря на определенную допустимость с экономической точки зрения, такой подход к повышению рентабельности отрасли не представляется возможным в связи с угрозой роста социальной напряженности.

Вместе с тем в генерировании существуют альтернативы, и касаются они, главным образом, возможностей разработки и эксплуатации возобновляемых источников энергии. Есть, однако, определенные опасения экспертов, что переход на «зеленую» энергетику также может привести к росту цен на продукцию отрасли ввиду высокой первоначальной стоимости внедряемых производственных систем и технологий.

Таким образом, решение проблемы низкой экономической эффективности функционирования электроэнергетики в целом и подотрасли генерирования в частности – либо путем сокращения отставания цен на продукцию отрасли от цен на углеводородное топливо, либо путем перехода на кардинально новые ресурсы – так или иначе может быть сопряжено с ростом цен для потребителей. В научных, деловых и политических кругах постоянно подчеркивается: единственный способ избежать роста цен – пересмотр самих моделей управления отраслью и контроля финансовых потоков в ней, совершенствование существующей энергосистемы путем внедрения полноценных конкурентных механизмов, обеспечение прихода в отрасль инвесторов и грамотного расходования привлеченных средств [4]. Это является залогом экономической и социальной эффективности, высокого качества и безопасности работы как традиционной, так и альтернативной электроэнергетики.

УДК 336.7

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С. В. Лысенко

Аннотация. Специфика инвестиционного кредитования определяет необходимость как уточнения сущности кредитоспособности применительно к инвестиционным кредитным операциям банка, так и разработки нового методического инструментария ее оценки. Рассматриваются различные методики оценки инвестиционной кредитоспособности, автор предлагает методику, основанную на двух параметрах: на основе оценки по стандартной методике, на основе оценки характеристик инвестиционного проекта, реализуемого организацией. Итоговый результат оценки основан на сравнении двух показателей, и принятие решения осуществляется на основе выбора лучшего из них. Предложенная методика позволит повысить эффективность инвестиционной оценки кредитоспособности.

Ключевые слова: кредитоспособность, инвестиции, инвестиционный проект, инновация, банковский кредит, финансовая устойчивость, балльные экспертные оценки кредитоспособности, Z-методика, материнская компания.

METHODICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF INVESTMENT SOLVENCY OF THE ENTERPRISE

S. V. Lysenko

Abstract. The specifics of investment crediting define need as specifications of an entity of solvency in relation to investment credit operations of bank, and development of new methodical tools of its assessment. Different techniques of assessment of investment solvency are considered, the author offers the technique based in two parameters: on

Библиографический список

1. 6 солнечных электростанций России начали отпуск электроэнергии в сеть [Электронный ресурс] // Энергетика и промышленность России. – Режим доступа: <https://eprussia.ru/news/base/2017/2360387.htm> – 2017. – 04 декабря. – Загл. с экрана.
2. Карева, А. С. Цепной индексный метод в анализе функционирования российской электроэнергетики / А. С. Карева // Вопросы статистики. – 2017. – № 1 (10). – С. 76–83.
3. Лебедев, В. Есть у реформы начало, нет у реформы конца [Электронный ресурс] / В. Лебедев, И. Рубанов, Д. Сиваков // Эксперт. – Режим доступа: <http://www.myenergy.ru/russia/experts/experts/est-u-reformy-nachalo-net-u-reformy-konca/> – 2012. – № 20.
4. При всей перспективности новых технологий нельзя допустить, чтобы затраты на их внедрение привели к повышению тарифа для потребителей [Электронный ресурс] // Энергетика и промышленность России. – Режим доступа: <https://eprussia.ru/news/base/2017/1793131.htm> – 2017. – 27 ноября. – Загл. с экрана.
5. Росатом планирует построить на Кубани ветропарк [Электронный ресурс] // Энергетика и промышленность России. – Режим доступа: <https://eprussia.ru/news/base/2017/2103335.htm> – 2017. – 01 декабря. – Загл. с экрана.
6. Чесных, С. В. Статистика: Электронный учебник для дистанционного обучения и самостоятельной работы / С. В. Чесных. – Новосибирск : СибАГС, 2005. – 222 с.

the basis of assessment on standard techniques or assessment of characteristics of the investment project realized by the organization the Final result of assessment it is based on comparing of two indices and decision-making is carried out on the basis of a choice of the best of them. The offered technique will allow to increase efficiency of investment assessment of solvency

Key words: solvency; investment; investment project; innovation; bank credit; financial stability; mark expert estimates of solvency; Z-technique; mother company.

В условиях нестабильности современной российской экономики каждое предприятие особенно внимательно относится к условиям, которые ему может предложить финансовый сектор при привлечении заемных средств. Очевидно, что чем хуже финансовое положение заемщика, чем большее число рисков сопутствует деятельности организации, тем выше будет для нее составлять стоимость кредитования. Банковский сектор при предоставлении кредитов ориентируется на результаты оценки кредитоспособности заемщика. В связи с этим любое предприятие, желающее привлечь ссуду на самых выгодных условиях, должно уметь прогнозировать свою кредитоспособность и управлять ею.

Понятие кредитоспособности в западной экономической литературе выделяется редко, значительно чаще в зарубежных источниках употребляют термин «кредитный анализ» или аналогичные ему понятия. Среди отечественных авторов единого мнения о сущности понятия «кредитоспособность» также нет. Так, А. Д. Шеремет и Р. С. Сайфулин определяют кредитоспособность заемщика, как «его способность своевременно и полно рассчитаться по всем своим обязательствам» [4, с. 35].

М. О. Сахарова предполагает, что кредитоспособность заемщиков – это «такое финансово-хозяйственное состояние предприятия или организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора» [3, с. 20]. Однако, что понимается под эффективным использованием заемных средств, из приведенного определения не ясно.

Е. Б. Ширинская предлагает понимать под кредитоспособностью наличие предпосылок для получения ссуды и способность ее возратить. Но такое определение отличается недостаточной полнотой и емкостью в сравнении с понятием кредитоспособности, которое сформулировал Г. М. Кирисюк: «Сущность категории «кредитоспособность» представляет собой то реально сложившееся правовое и хозяйственно-финансовое положение заемщика, исходя из оценки которого банк принимает решение о начале (развитии) или прекращении кредитных отношений с заемщиком» [2, с. 134]. Из представленного определения мы можем сделать вывод, что факторами кредитоспособности является наличие предпосылок для привлечения ссуды заемщиком, а также способность погасить такую ссуду в указанные в кредитном договоре сроки.

С учетом проведенного теоретического анализа понятие кредитоспособности можно определить, как такой уровень финансово-хозяйственного положения заемщика и его правового положения, при котором кредитный эксперт имеет все основания сделать заключение о достаточной финансовой устойчивости заемщика, способности эффективно использовать заемные средства и способности возратить их в сроки, установленные кредитным договором.

Как показывает практика, наиболее полно кредитоспособность заемщика позволяют определить финансово-хозяйственные, правовые факторы заемщика и изучение его репутации (см. табл. 1).

Таблица 1

Факторы, которые определяют кредитоспособность предприятия – юридического лица

Фактор	Содержание
Финансовое состояние на момент получения кредита	Расчет финансовых коэффициентов, определяющих ликвидность, платежеспособность и т.д.
Экономические возможности погашения кредита	Наличие реализуемых активов; способность привлечь дополнительные средства
Юридические условия	Правоспособность; дееспособность
Намерения заемщика возратить кредит	Репутация, добросовестность
Обеспечение кредита	Залог; гарантии, поручительства, страхования
Вероятность дефолта	Использование моделей прогнозирования банкротств

Примечание: составлено автором

В мировой банковской практике применяется множество методик оценки кредитоспособности, которые, однако, основываются на двух основных подходах: американской и французской методиках.

В рамках американской методики рассматриваются следующие группы показателей:

- 1) Показатели прибыльности фирмы;
- 2) Показатели ликвидности;
- 3) Коэффициенты привлечения средств;
- 4) Показатели оборачиваемости капитала

фирмы.

В соответствии с французской методикой оценка кредитоспособности включает в себя 3 блока показателей. Данные показатели характеризуются рассмотрением компании с различных позиций. Первый блок, «оценка предприятия», позволяет дать характеристику финансовому положению клиента. Второй блок, «применение методики», позволяет оценить положение компании в различных сферах деятельности: в маркетинге, в менеджменте, в управлении. Третий блок, «использование данных центрального банка», позволяет изучить не только кредитную историю клиента, но и выработавшуюся в связи с этим деловую репутацию, что немаловажно. Также с помощью этого блока можно рассмотреть вероятность ухода клиента к конкурентам, что играет немаловажную роль для самого банка.

Большинство методик, применяемых в российских банках для оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица, схожи между собой относительно применяемых групп финансовых коэффициентов. Главное отличие в том, что данные показатели сформированы в отдельные группы, к которым применяются различные весовые доли. Методики, как правило, содержат следующие группы финансового анализа:

– анализ ликвидности (коэффициенты общей и мгновенной (абсолютной) ликвидности);

– анализ финансовой устойчивости (коэффициенты обеспечения собственными оборотными средствами, расходов по обслуживанию долга);

– анализ рентабельности (коэффициенты рентабельности продаж продукции по чистой прибыли, рентабельности капитала);

– анализ оборачиваемости (коэффициенты напряженности текущих обязательств, оборачиваемости дебиторской задолженности);

– анализ денежного покрытия (коэффициенты денежного покрытия кредитных обяза-

тельств, денежного покрытия суммарных обязательств);

– анализ структуры баланса (коэффициент доли кредитных обязательств в валюте баланса).

Каждый коэффициент сравнивается с неким значением, которое выбрал банк в качестве норматива. В зависимости от значения данный показатель получает соответствующее количество баллов. Баллы по показателю умножаются на вес показателя в группе, характеризующий его влияние на финансовое состояние заемщика. Далее складываются скорректированные таким образом баллы по показателям в рамках одной группы. Полученную сумму умножают на вес группы, который соответствует оказываемому на финансовое положение влиянию группы. Таким образом, получается определенное количество баллов, которое соотносится со шкалой распределения групп заемщиков, установленной банком.

Участие банков в финансировании инновационного развития реального сектора экономики определяет необходимость совершенствования методик и процедур оценки кредитоспособности клиентов, планирующих реализацию инвестиционных проектов.

Следует учитывать, что экономическое положение кредитополучателей на начальный момент расчета часто не является устойчивым, а предлагаемый в качестве обеспечения обязательства залог – достаточно ликвидным. Однако успешная реализация инвестиционного проекта может стать ступенью дальнейшего поступательного инновационного развития, которое приведет к выходу на стабильную работу. Поэтому наряду с поиском проектов с высоким уровнем инновационности их экспертиза на стадии оценки кредитоспособности является важнейшей составляющей содействия банков инновационному развитию экономики страны.

Комплексная оценка кредитоспособности кредитополучателя проводится в рамках анализа возможности предоставления кредита и в процессе мониторинга кредитной задолженности, связана с обеспечением кредитов, ужесточением системы банковского контроля уровня рисков.

Специфика инвестиционного кредитования определяет необходимость как уточнения сущности кредитоспособности применительно к инвестиционным кредитным операциям банка, так и разработки нового методического инструментария ее оценки. Оценка инвестиционной привлекательности определяет целесообразность

вложения свободных денежных средств любым инвестором, в том числе банком, осуществляющим собственную инвестиционную деятельность. Субъектами, проводящими оценку, являются организации, изучающие возможные направления размещения собственных средств, а также рейтинговые агентства и другие независимые организации.

Инвестиционная привлекательность представляет собой совокупность характеристик, отражающих эффективность функционирования организации, запас ее финансовой устойчивости, на основе которого будет обеспечен приемлемый для инвестора уровень доходности.

Все известные на сегодняшний день методики оценки инвестиционной кредитоспособности организаций являются рейтинговыми (скоринговыми) и включают:

а) отбор количественных и качественных параметров (групп показателей), характеризующих финансово-хозяйственную деятельность кредитополучателя, его экономическую среду, организационно-управленческие аспекты и другие факторы. Различие применяемых методик определяется полнотой охвата всех сторон деятельности кредитополучателя в соответствии с задачами проводимого анализа на различных стадиях кредитного процесса. Таким образом, формируется система показателей – критериев кредитоспособности, количественно (в виде баллов, индексов) характеризующих динамические изменения состояния кредитополучателя:

$$П = (П_1, П_2, \dots, П_n), \quad (1)$$

где $П_i$ – количественные показатели, аналитические коэффициенты, индексы, количественно интерпретированные экспертные оценки, характеризующие различные стороны деятельности кредитополучателя;

б) выбор способа интеграции (математической свертки) вектора показателей:

$$П\Sigma = F(П), \quad (2)$$

в) определение сводной количественной оценки (рейтинга, скоринга), имеющей сравнительный характер и позволяющей отнести кредитополучателя к одному из выделенных банком классов кредитоспособности.

Российские банки самостоятельно разрабатывают способы анализа кредитоспособности клиентов, базирующиеся на расчете финансовых коэффициентов, изучении их динамики, а также на интеграции в единую рейтинговую оценку. При предоставлении инвестиционных кредитов банки, как правило, не используют специальных методик и в дополнение к обычным показателям

проводят экспертизу бизнес-плана для оценки эффективности предлагаемого к финансированию проекта.

Следует отметить, что в зарубежной и отечественной практике для оценки кредитоспособности часто предлагается использование Z-методик, базирующихся на статистических методах обработки данных (модели Альтмана, Чессера, Фулмера, Спрингейта и их аналоги). Сводный Z-показатель определяется как взвешенная сумма аналитических коэффициентов, рассчитанных по балансу кредитополучателя. Веса рассчитываются на основе множественного регрессионного анализа, обобщающего данные значительного числа однотипных предприятий.

Необходимо указать, что, во-первых, методологически неверным является использование в современной отечественной экономической практике весовых коэффициентов (нормативов), полученных в результате статистического анализа отраслевой экономики другого государства (например, модель Альтмана получена в США в 1968 г. по предприятиям машиностроения).

Во-вторых, Z-оценка, базирующаяся на использовании небольшого количества аналитических коэффициентов, не предполагает интерпретацию в сводном рейтинговом балле характера и специфических рисков кредитуемого проекта, а следовательно, для оценки инвестиционной кредитоспособности нуждается в дополнительной корректировке.

В-третьих, основным условием применения Z-методов оценки кредитоспособности является наличие «кредитного кладбища», то есть статистики банкротств однотипных предприятий за продолжительный период. Это подтверждают результаты исследований С. В. Уланова, определившего, что все алгоритмы, используемые для построения скорингов (нейронные сети, системы «размытых множеств», логит-анализ и др.), требуют наличия группы кредитополучателей, нанесших урон банку. Поэтому для формирования отечественной методики кредитного скоринга необходимо накопить статистику невозврата кредитов, определить число групп для классификации организаций-кредитополучателей, обосновать состав показателей, классифицировать их по значимости, а затем рассчитать коэффициенты на основе множественного регрессионного анализа. Использование подобных методик в банковской практике требует значительных временных затрат по разработке.

В банковской практике также применяются балльные экспертные оценки по системе анали-

зируемых финансовых и иных параметров. Такие методики являются громоздкими, предполагают высокий субъективизм балльной оценки анализируемых параметров как в части определения их весов, так и определения весов групп показателей. Организационно-экономические характеристики могут иметь значительный вес в общей рейтинговой оценке, что снижает ее адекватность.

Инвестиционный характер кредитования является основанием для формирования качественно иной по сравнению с кредитованием в оборотные активы системы показателей интерпретации в сводной оценке данных бизнес-плана, уровня инновационности кредитуемого проекта, специфических инвестиционных рисков. Для оценки инвестиционной кредитоспособности организации предлагаем использовать следующие методические основы анализа потенциального кредитополучателя, реализующего инвестиционный проект:

1) Инвестиционное кредитование отличается особым перечнем объектов кредитования, большей информационной базой анализа по сравнению с кредитованием в оборотные активы, является более важной сферой для инновационного развития экономики страны. Следовательно, изучение кредитоспособности предполагает использование системного подхода к анализу деятельности клиента банка за предшествующий период, оценки текущего состояния и определения прогнозов развития на перспективу в результате реализации инвестиционного проекта.

2) В рамках оценки инвестиционной кредитоспособности для более точного долгосрочного прогнозирования финансового состояния в формируемой системе показателей необходимо с большей полнотой учитывать отраслевые особенности кредитополучателей. В этом аспекте мы разделяем мнения экономистов И. С. Филиппова, подчеркивающего необходимость учета специфики отраслей функционирования для повышения эффективности взаимодействия кредитополучателей с банковской системой, и Г. Л. Харевиц, определяющей зависимость инвестиционных рисков от сферы функционирования кредитополучателя.

3) Формируемая для оценки инвестиционной кредитоспособности система финансовых показателей должна отвечать требованию минимизации количества рассчитываемых показателей при максимально возможном охвате всех сторон деятельности потенциального кредитополучателя (исключение дублирования по направ-

лениям анализа). При этом определение нормативного (экспертно-оптимального) уровня используемых показателей целесообразно осуществлять в контексте отраслевой специфики функционирования конкретной организации.

4) Оценка инвестиционной кредитоспособности, кроме анализа способности кредитополучателя своевременно вернуть кредит в результате реализации проекта, должна предусматривать проведение независимой экспертизы проектной документации. Изучение бизнес-плана инвестиционного проекта, отражающего возможности управления и минимизации рисков, характеризующего перспективы развития организации, должно являться базисной составляющей анализа инвестиционной кредитоспособности и предшествовать этапу финансового анализа деятельности организации.

5) Наряду с финансовым состоянием кредитополучателя необходимо рассматривать систему качественных (организационно-экономических и внешних) характеристик, позволяющих определить перспективы развития организации, роста ее конкурентных возможностей на внутреннем и внешнем рынках в результате реализации инвестиционного проекта.

Для повышения адекватности оценки в рамках изучения инвестиционной кредитоспособности анализ организационно-экономических и внешних факторов должен ориентироваться на объективные сведения, представленные в соответствующих разделах бизнес-плана либо технико-экономического обоснования проекта, содержащих сведения о кредитополучателе, отрасли его функционирования, предлагаемых для кредитования мероприятиях, стратегии развития. При этом целью анализа является оценка качественных факторов, оказывающих внешнее влияние на деятельность предприятия и прежде всего характеризующих перспективы его рыночного развития (занимаемая доля рынка в регионе, зависимость от поставщиков и покупателей с учетом отрасли функционирования и др.).

6) Считаем не вполне корректным преобладание в системе показателей субъективно оцениваемых критериев, что позволяет банкам относить кредитополучателей к высоким классам кредитоспособности независимо от их объективно сложившегося финансового положения. Для обеспечения адекватной оценки инвестиционной кредитоспособности необходимы отказ от суммарной балльной оценки и использование системы последовательных «отсечек» по установленным на этапах анализа критериям.

7) Высокий (средний) уровень инновационности проекта наряду с его эффективностью является, на наш взгляд, основанием для уточнения класса кредитоспособности кредитополучателя в сторону его повышения независимо от текущего финансового состояния. Данный подход обусловлен первичностью денежных потоков от реализации проекта в качестве источника погашения задолженности по кредиту и определяет для банков приоритетность проектов, основанных на новых и высоких технологиях, позво-

ляющих обеспечить реализацию государственного приоритета инновационного развития экономики. Реализация инвестиционных проектов с высоким уровнем инновационности, в свою очередь, выступает базой для улучшения финансового состояния (кредитоспособности) предприятий.

С учетом вышесказанного предлагаем использовать иную модель оценки инвестиционной кредитоспособности предприятий (см. рис. 1).

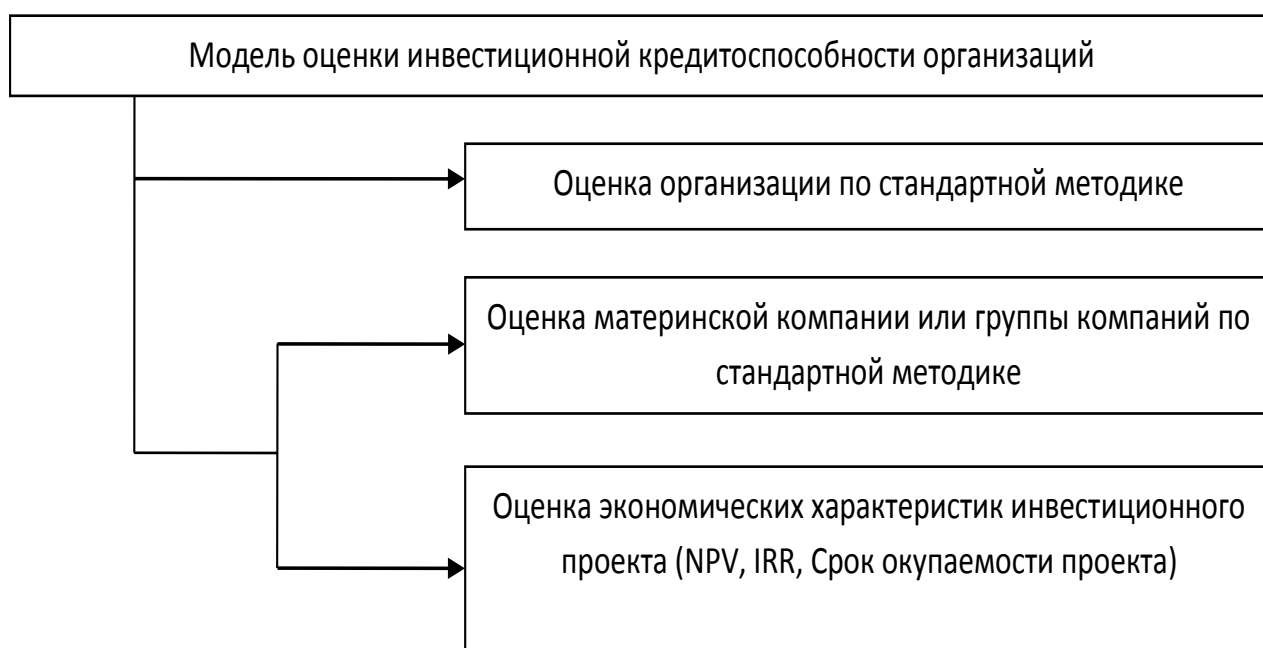


Рис. 1. Предлагаемая модель оценки инвестиционной кредитоспособности организации, реализующей инвестиционный проект

Предлагаемая на рисунке 1 модель предполагает оценку инвестиционной кредитоспособности организации по двум параметрам: 1) на основе оценки кредитоспособности организации по стандартной методике банка; 2) оценку материнской компании по стандартной методике (в случае, если материнская компания является поручителем по долгам дочерней организации) или оценку экономических характеристик инвестиционного проекта, реализуемого организацией. Итоговый результат оценки основан на сравнении двух показателей и принятие решения осуществляется на основе выбора лучшего из них.

Таким образом, предложенная методика позволит повысить эффективность инвестиционной оценки кредитоспособности.

Библиографический список

1. Вишняков, И. В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщика [Текст] / И. В. Вишняков. СПб.: СПбГИЭА, 2012. 420 с.
2. Ковалев, В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства / В. В. Ковалев. – СПб., 2014. – 410 с.
3. Седин, В. Технология работы с международными рейтинговыми агентствами / В. Седин // Банковское дело. 2000. № 8 (68).
4. Шерemet, А. Д., Сайфулин, Р. С. Финансы предприятий / А. Д. Шерemet, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 351 с.

УДК 332.143

**АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ
ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

А. В. Рожнова

Аннотация. В статье проанализирован российский и зарубежный опыт обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора. Проведён сравнительный анализ основных направлений учёта экологической составляющей. Обозначены актуальные аспекты законодательного регулирования рассматриваемого вопроса.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предпринимательская структура, экологический фактор.

**ANALYSIS OF ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTREPRENEURIAL
STRUCTURES BASED ON ENVIRONMENTAL FACTOR: RUSSIAN
AND FOREIGN EXPERIENCE**

A. V. Rozhnova

Abstracts. The article analyzes the Russian and foreign experience of ensuring the competitiveness of entrepreneurial structures on the basis of an environmental factor. The comparative analysis of the main directions of the ecological component account is carried out. The current aspects of the legislative regulation of the issue under consideration are indicated.

Key words: competitiveness, entrepreneurial structure, ecological factor.

Учёт экологического фактора получает всё большее распространение в политике развития зарубежных и российских предпринимательских структур. Обеспечение конкурентоспособности на его основе является одновременно новым и в то же время эффективным способом достижения высокого уровня производительности [6].

Зарубежные предпринимательские структуры уделили внимание экологическому фактору

гораздо раньше, чем российские, что предопределило более богатый опыт в его применении.

Проведём сравнительный анализ обеспечения конкурентоспособности российских и иностранных предпринимательских структур на основе экологического фактора с целью выявления наиболее эффективной модели.

Анализ мы считаем целесообразным проводить на основе ряда критериев, отражённых на схеме (см. рис.1).



Рис. 1. Критерии анализа учёта экологического фактора

Источник: составлено автором.

Из рис. 1 видно, что критерии, взятые за основу анализа, расположены в иерархической последовательности. Это связано с их ролью в системе обеспечения конкурентоспособности. Законодательная база играет главенствующую роль по причине того, что является регулятором общественных отношений и координирует уровень ответственности за применение тех или иных мер. Государство (через систему органов законодательной, исполнительной и судебной власти) и межправительственные организации обеспечивают исполнение законов, а также реализацию основных направлений программ, направленных на обеспечение конкурентоспособности, в том числе с учётом экологического фактора. Общественные национальные организации согласно составленной иерархии участвуют в разработке документов, реализации мероприятий повышения конкурентоспособности с учётом потребностей предпринимательских структур, организаций, кластеров и иных субъектов. Самым масштабным элементом являются предпринимательские структуры, на уровне которых руководством разрабатываются конкретные направления обеспечения конкурентоспособности на основе экологической составляющей.

Важно отметить, что элементы, указанные на рис.1, являются всецело взаимозависимыми. Предпринимательские структуры обеспечивают конкурентоспособность исключительно в рамках действия законов и под контролем государства. При этом общественные организации путём выработки и реализации имеют непосредственное воздействие на политику предпринимательских структур. В свою очередь, государственные органы опираются на практику деятельности предпринимательских структур, разрабатывая целевые программы по обеспечению конкурентоспособности. Предпринимательские структуры должны служить отправной точкой для деятельности общественных институтов и государственной системы, а также разрабатываемых и принимаемых законов.

Отметим, что в общей иерархии законы располагаются в смещении по отношению к другим составляющим, что мы связываем с их особой независимой ролью. В цепочке взаимосвязей с государственными органами, межправитель-

ственными и национальными общественными организациями, предпринимательскими структурами законы имеют легитимное преимущество, позволяющее выступать ориентиром в том числе в процессе обеспечения конкурентоспособности на основе экологической составляющей.

На уровне российского законодательства конкурентоспособность предпринимательских структур призвана обеспечиваться рядом нормативно-правовых актов, среди которых ключевыми являются Указ Президента № 906 «О функциях Министерства природных ресурсов и экологии РФ и Министерства экономического развития», ФЗ «Об охране окружающей среды» № 7-ФЗ, ФЗ «Об экологической экспертизе» № 174-ФЗ, ФЗ «Об отходах производства и потребления» № 89, Кодекс об административных правонарушениях. Данные нормативные акты регламентируют общий порядок соблюдения экологических норм, принципов по охране окружающей среды, порядок уплаты штрафов за несоблюдение законодательства. Анализ выше обозначенных документов позволил сделать вывод о том, что законодательно на территории Российской Федерации прямо не установлены мероприятия и способы, способствующие повышению конкурентоспособности предпринимательских структур. Кроме того, на территории Российской Федерации не действуют целевые программы, направленные на обеспечение конкурентных преимуществ для предпринимательских структур.

Зарубежный опыт обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора свидетельствует о наличии широкой законодательной базы, направленной на формирование ключевых конкурентных преимуществ (при этом не только на внешних рынках, но и на внутреннем) [7]. Одним из примеров является Киотский протокол о регулировании выбросов в атмосферу парниковых газов, к которому присоединилась и Россия. Принцип протокола основан на формировании квот по выбросам для каждой страны-участницы при совокупном объёме. При этом в случае превышения своей квоты страна имеет право выкупить неиспользованную квоту у другой страны. Кроме того, на территории стран ЕС и США действуют региональные законодательные акты

в области экологического права и их реализации предпринимательскими структурами. Одним из направлений европейской правовой и экологической практики является «создание и развитие экономического механизма охраны окружающей среды (система финансирования экологических мероприятий «LIFE», «зеленые» налоги Сообщества в энергетике, поддержка системы «депозита-возврата» в государствах-членах) [4]». В этой связи в ЕС действуют Амстердамский договор 1997 г., закрепивший принцип экологической ориентированности деятельности ЕС. Принцип подразумевает интеграцию целей и принципов экологической политики ЕС в осуществление других политик Сообщества (сельское хозяйство, транспорт, общий рынок, региональная политика и др.) [4]. Иными словами, любая деятельность в том числе предпринимательских структур должна быть экологически ориентированной, т.е. учитывать потребности окружающей среды, граждан и способствовать устойчивому развитию. При этом законодательство ЕС увязывает соблюдение экологических норм и стандартов с социальными правами личности, регламентированными в Хартии Европейского Союза об основных правах (от 2000 г.), что повышает уровень ответственности деятельности предпринимательских структур перед гражданами [7].

В отличие от России в странах ЕС действует система реальных налоговых преференций и государственных льгот, направленных на стимулирование развития конкурентоспособного предпринимательства. К числу таких мероприятий можно отнести «экологические льготы по налогообложению; государственное субсидирование экологически эффективных видов деятельности, государственные инвестиции; государственные заказы; предоставление государственных кредитов на реализацию экологических проектов; государственное экологическое страхование; государственное регулирование ценообразования на некоторые товары и услуги, в том числе производимые естественными моно-

полиями, и др. [3, с. 32]». Например, в Эстонии Правительство применяет систему налоговых льгот для предприятий, имеющих ряд экологических стандартов («Чистая окружающая среда», «Зеленая энергия», «Зеленый ключ», «Сертификат реальная и интересная Эстония», «Майлд Марк», «Human's Green Label», «Эко», «ЕС Эколейбл», «Дружественный окружающей среде продукт»). В Австрии промышленным предприятиям оказывается финансовая помощь в виде низкопроцентных займов для очистки сточных вод и охраны водных объектов, вторичного использования отходов. В США используют долгосрочные ссуды, займы и субсидии для реализации экологически ориентированных программ, в том числе – повторного использования материалов, снижающего себестоимость продукции, что способствует повышению ее конкурентоспособности.

«Экологические и санитарные стандарты и нормы ЕС считаются самыми строгими и наиболее совершенными в мире» [3, с. 32]. При этом страны-участницы стремятся к унификации данных норм с целью единообразия в применении. Для государств объединения НАФТА предусмотрены возможности «применения экологических стандартов и запретов, вплоть до ограничения торговли внутри зоны свободной торговли. В этой связи НАФТА называют самым «зеленым» из международных торговых соглашений» [3, с. 35].

Последний уровень обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора – это непосредственно предпринимательские структуры. Очевидно, что общие направления их деятельности в этом вопросе основаны на выше рассмотренных уровнях: законодательная база государства, деятельность государственных органов и иных организаций.

Анализ опыта функционирования российских и зарубежных предпринимательских структур позволил обобщить направления в рамках обеспечения конкурентоспособности на основе экологического фактора.

Таблица 1

Основные направления обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур: сравнительный анализ российского и зарубежного опыта

Направление деятельности предпринимательских структур	Российский опыт	Зарубежный опыт
Экономические	1. Финансирование в пределах крупных предпринимательских структур экологически ориентированных мероприятий, экологического менеджмента. 2. Фрагментарное финансирование экологических мероприятий в пределах среднего и мелкого бизнеса. 3. Увеличение затрат на природоохранные мероприятия пропорционально уровню загрязнений и ущербу, наносимому окружающей среде от деятельности предпринимательской структуры.	1. Финансирование экологически ориентированных программ на уровне различных по масштабам, сферам деятельности предпринимательских структур. 2. Активное применение экологических льгот и субсидий, инициированных государством.
Управленческие	1. Создание систем СЭМ и управление ими на уровне крупных предпринимательских структур. 2. Фрагментарное внедрение элементов СЭМ на уровне среднего и мелкого бизнеса. 3. Сертификация (экологические стандарты) носит добровольный характер, влечёт излишние финансовые расходы	1. Управление на базе СЭМ применяется на основе жёстких требований национального законодательства, носит комплексный характер. 2. Сертификация является по умолчанию необходимым элементом СЭМ. Развито применение экологической маркировки.
Производственные	1. Использование ресурсосберегающих технологий крупнейшими предпринимательскими структурами. 2. Пренебрежение использованием экологически чистых материалов в силу экономии средств. 3. Отсутствие в рамках большинства производственных предпринимательских структур системы мониторинга выбросов и отходов.	1. Развитая система ресурсосберегающих технологий (ветряные мельницы, экологический автотранспорт и пр.). 2. Ориентация производителей на применение экологически чистых материалов и ресурсов в силу жёстких законодательных требований. 3. Наличие служб мониторинга выбросов и отходов в производственных предпринимательских структурах.
Управление человеческими ресурсами	1. Формирование корпоративной культуры на основе приобщения персонала к экологическим проблемам и учёту экологической составляющей в деятельности структуры. 2. Опыт создания «зелёных офисов». 3. Привлечение персонала к участию в экологических акциях и мероприятиях.	1. Опыт создания и функционирования «зелёных офисов». 2. Формирование корпоративной культуры с элементами ориентации на экологические проблемы и следование персонала нормам экологической политики предприятия. 3. Участие персонала предпринимательских структур в различных экологических акциях, мероприятиях.
Маркетинг	1. Применение некоторыми предпринимательскими структурами экологических упаковок, материалов. 2. Позиционирование через СМИ экологических инициатив предпринимательских структур, освещение акций, результатов деятельности и внедрение «зелёной» имиджевой рекламы. 3. Участие в экологически ориентированных кампаниях.	1. Внедрение и реализация экологических упаковок, материалов. 2. Позиционирование через СМИ экологических инициатив предпринимательских структур, освещение акций, результатов деятельности и внедрение «зелёной» имиджевой рекламы. 3. Участие в экологически ориентированных кампаниях. 4. Распространение экологических акций на участие зарубежных предпринимательских структур и представительств на территории иностранных государств.

Источник: составлено автором.

Анализ обеспечения конкурентоспособности зарубежных и российских предпринимательских структур на основе экологического фактора позволил сделать следующие выводы.

Во-первых, законодательная база России содержит нормативно-правовые акты, регулирующие вопросы экологического развития, охраны окружающей среды, не закрепляя конкретные направления обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе экологического фактора. Опыт зарубежных государств в законодательном обеспечении рассматриваемого вопроса свидетельствует о более детальной проработке возможностей для предпринимательских структур. Наряду со строгостью (на примере стран ЕС и НАФТА), закреплённые меры направлены на повышение конкурентных преимуществ и содействии принципу устойчивого развития.

Во-вторых, опыт предпринимательских структур в обеспечении конкурентоспособности на основе экологического фактора опирается во многом на деятельность выше рассмотренных субъектов и законодательные основы. Направления обеспечения конкурентоспособности российских и зарубежных предпринимательских структур на первый взгляд идентичны, однако можно выделить ряд особенностей:

- финансирование экологических мероприятий как инструмент обеспечения конкурентных преимуществ распространяется в зарубежных странах (например, ЕС, США, Канада) независимо от специфики деятельности и масштабов предпринимательской структуры, что обеспечивается требованиями национального и международного законодательства; системой преференций и штрафных санкций, стимулирующих предпринимательскую деятельность;

- сертификация как элемент управленческого инструментария в западноевропейских странах и странах НАФТА носит по умолчанию обязательный характер, что обеспечено как требованиями законов, так и деловой практикой и деятельностью специализированных организаций, осуществляющих профессиональную сертификацию. Российский опыт сертификации в области экологического менеджмента и экологических стандартов свидетельствует о том, что сертификацию проходят преимущественно крупные предпринимательские структуры, вышедшие на внешний рынок и обладающие финансовой возможностью оплачивать сопутствующие расходы (что сопряжено с возможностью пройти сертификацию через уполномоченные иностранные компании);

- Производственное направление деятельности предпринимательских структур отличается, в первую очередь, по части применения ресурсосберегающих технологий, играющих весомую роль. Опыт Европы является показательным примером, поскольку на территории её государств расположены центры разработки альтернативных источников энергии, топлива, внедряющихся постепенно в деятельность предпринимательских структур. В России поиск альтернативных и более экологичных источников энергии не пришёл пока к конечному положительному результату, что приводит в итоге к загрязнению окружающей среды, повышенному уровню отходов. Кроме того, масштабы деятельности предпринимательской структуры не являются ограничивающим фактором в зарубежных компаниях в отличие от российских, где мелкий и средний бизнес может позволить себе пренебречь экологическим фактором в силу высокого уровня затрат и неразвитой в стране системы преференций и льгот, как это действует в ряде зарубежных государств.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "Об охране окружающей среды" // СПС Гарант: база данных. –fs: (сервер КГТУ).
2. Федеральный закон от 23.11.1995 N 174-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об экологической экспертизе" // СПС Гарант: база данных. –fs: (сервер КГТУ).
3. Герасимчук, И. Экологическая практика транснациональных корпораций / И. Герасимчук. М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2007. 92 с.
4. Калининченко, П. А. Защита экологических прав в законодательстве европейского сообщества [Текст] / П. А. Калининченко, Б. Н. Рацборинская // Экологическое право. 2003. № 2. С. 55–60.
5. Морозова, И. А. Основные формы проявления корпоративной социальной ответственности российских предпринимательских структур / И. А. Морозова, И. А. Бритвин // Маркетинг в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 55–63.
6. Рожнова, А. В. Анализ определения конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 3286–3290. – URL: <http://e-koncept.ru/2017/970984.htm>.
7. Рожнова, А. В. Экологическая составляющая в программах корпоративной социальной ответственности предпринимательских структур // Современное состояние экономики России и экономический механизм инновационного развития. Сборник научных трудов II Всероссийской научной конференции с международным участием (23 октября 2014, г. Тверь) / под ред. д.э.н., проф. акад. РАЕН Г. А. Александрова. Тверь: СФК-офис, 2014. С. 63–67.
8. Сорокина, Е. А. Корпоративная социальная ответственность предпринимательских структур // Социально-экономические явления и процессы. 2015. № 7. С. 112–118.

УДК 338.1

**АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

А. А. Хамбиев, В. В. Суркова

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы анализа платежеспособности и ликвидности коммерческой организации. На примере ЗАОр «НП Конфил» показан анализ платежеспособности и ликвидности предприятия, а также даны рекомендации по их совершенствованию.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, активы, обязательства, коммерческая организация, анализ.

ANALYSIS OF SOLVENCY AND LIQUIDITY COMMERCIAL ORGANIZATIONS

A. A. Khambiev, V. V. Surkova

Abstract. Theoretical basis of solvency and liquidity analysis of a commercial organization are considered in the article. As an example we have CJSC "NP Konfil". An analysis of its solvency was made and recommendations for improvement were given for this organization.

Key words: solvency, liquidity, assets, obligation, commercial organizations, analysis.

В настоящее время одним из актуальных вопросов современной экономики является изучение финансово-экономического состояния коммерческой организации. Финансовое состояние организации является важнейшей характеристикой его хозяйственной деятельности, так как оно определяет способность организации финансировать свою деятельность, обеспеченность финансовыми ресурсами, целесообразность их размещения, в какой степени гарантированы его экономические интересы, интересы его партнеров по финансовым и другим отношениям. Финансовым состоянием организации интересуются налоговые органы с целью получения информации о способности организации своевременно и в полном объеме уплачивать налоговые платежи. Также финансовое состояние организации интересно банкам и контрагентам. Банкам необходимо узнать о финансовом состоянии организации для принятия решения о выдаче ему кредитных

средств, а контрагентам – с целью узнать о целесообразности сотрудничества с данной организацией.

Важнейшими характеристиками финансового состояния организации являются ликвидность и платежеспособность организации, которые определяют возможность предприятия отвечать по своим обязательствам. Данные показатели являются важными как для внутренних, так и для внешних пользователей информации о предприятии.

Термин «ликвидность» (от лат. liquidus – жидкий, текучий) в буквальном смысле слова означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей и прочих активов в денежные средства [7, с. 84]. Экономисты по-разному трактуют сущность понятия «ликвидности». В таблице 1 представлены мнения различных авторов о сущности ликвидности.

Таблица 1

Подходы к понятию «ликвидность»

Автор	Определение
Н.А. Кулешова, В. И. Боровиков	Ликвидность – реальное свойство активов в рыночной экономике: платежным средством может выступать любой актив, на который на рынке имеется платежеспособный спрос [8, с. 107].
Л. Г. Кузнецова, Н. В. Кутузова	Ликвидность – способность элементов основного или оборотного капитала компании быстро и легко реализоваться [6, с. 26].
О. В. Ефимова	Ликвидностью является способность кредитора обеспечить выполнение долговых обязательств [4, с. 54].
В. В. Бочаров	Ликвидность – это способность организации быстро выполнять свои финансовые обязательства, а при необходимости и быстро реализовать свои средства [2, с. 98].
<i>Примечание:</i> составлено автором	

Проанализировав выше изложенные определения ликвидности, можно сделать вывод о том, что существует два подхода к понятию ликвидности. Согласно первому подходу под ликвидностью понимается способность организации погашать свои финансовые обязательства. По второму подходу ликвидность – свойство активов организации быстро реализовываться в денежные средства. Ликвидность относится лишь к активам организации, так как только они могут преобразовываться в наличные денежные средства, в то время как пассивы не имеют данной возможности.

Еще одним из важнейших показателей, характеризующих финансовое состояние организаций, является платежеспособность организации. Платежеспособность организации – это способность хозяйствующего субъекта к своевременному выполнению (погашению) денежных обязательств, обусловленных законом или договором, за счет имеющихся в его распоряжении денежных ресурсов [10, с. 65].

Присутствие достаточной суммы наличных денежных средств является основным индикатором текущей ликвидности. Если у организации наблюдаются задержки по оплате с поставщиками, кредиторами, персоналом организации, то это свидетельствует о практической неплатежеспособности. Неплатежеспособность – это прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств [1, ст. 2]. Данная ситуация может быть вызвана отсутствием или нехваткой наличных средств в результате превышения заемного капитала над собственным. Если просроченные обязательства в течение трех месяцев с даты наступления платежа дают основание кредиторам на обращение в арбитражный суд о признании должника банкротом [1, ст. 3 п. 2].

Одним из способов оценки ликвидности предприятия считается оценка ликвидности баланса, которая заключается в сопоставлении определенных элементов активов с элементами пассивов и определении критерия абсолютной ликвидности баланса [3, с. 93]. С этой целью активы организации группируют по степени их ликвидности (реализуемости), а обязательства – по степени срочности их погашения. Затем наиболее срочные обязательства сопоставляют с величиной активов, обладающих максимальной ликвидностью, и так далее по степени убывания срочности и ликвидности. Иначе говоря, строит-

ся аналитическая таблица, фактически выделяющая структуру активов и пассивов по степени их ликвидности и срочности и позволяющая провести их сопоставление. Кроме данного структурного (вертикального) анализа, на базе этой таблицы проводится временной (горизонтальный) анализ активов и пассивов организации, то есть сравниваются соответствующие значения активов и пассивов на разные отчетные даты.

Анализ ликвидности баланса позволяет оценить способность организации вовремя оплатить любые предстоящие кредитно-финансовые обязательства или превратить статьи актива баланса (основные и оборотные средства, включая ценные бумаги и другие активы) в деньги для оплаты обязательств.

По степени ликвидности статьи активов условно можно разделить на 4 группы, выделяя наиболее и наименее ликвидные активы. Такая группировка в определенной степени условна, так как отнесение тех или иных статей оборотных средств к той или иной группе определяется конкретными условиями хозяйствования, сферой деятельности организации, соотношением текущих и долгосрочных активов. Например, статья «незавершенное производство» в зависимости от длительности производственного цикла может быть включена в различные группы на разных предприятиях.

Первая группа А1 включает в себя абсолютно ликвидные активы, такие как денежная наличность и краткосрочные финансовые вложения.

К А2 относятся быстро реализуемые активы: готовая продукция, товары отгруженные (которые входят в прочие оборотные активы) и дебиторская задолженность.

Медленно реализуемые активы (А3) состоят из производственных запасов и налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.

Четвертая группа А4 – труднореализуемые активы включает все внеоборотные активы предприятия: основные средства, нематериальные активы и др. В некоторых случаях определенные элементы внеоборотных активов могут относиться как быстро реализуемые, например, недвижимость, представленная в бухгалтерском балансе организации, у которой основным видом деятельности являются сделки с недвижимостью [5, с. 325].

Соответственно на четыре группы разбиваются и обязательства предприятия:

П1 – наиболее срочные обязательства, сроки возврата которых наступили (кредиторская задолженность);

П2 – краткосрочные обязательства (заемные средства, оценочные и прочие обязательства);

П3 – долгосрочные обязательства (долгосрочные кредиты и замы);

П4 – собственный (акционерный) капитал, находящийся постоянно в распоряжении предприятия (включает собственный капитал предприятия и доходы будущих периодов) [5, с. 326].

После группировки активов и пассивов организации необходимо определить, является ли баланс организации ликвидным. Для этого сопоставляют итоги приведенных групп активов и пассивов: наиболее ликвидные активы сравниваются с наиболее срочными обязательствами, а менее ликвидные активы сравниваются с менее срочными обязательствами.

В экономической литературе выделяют следующие виды ликвидности (см. табл. 2) [9, с. 36].

Таблица 2

Виды ликвидности баланса организации

Ликвидность	Условие ликвидности
Абсолютная ликвидность	$A1 \geq П1; A2 \geq П2; A3 \geq П3; A4 \leq П4$
Текущая ликвидность	$(A1+A2) \geq (П1+П2)$
Перспективная ликвидность	$A3 \geq П3$
<i>Примечание:</i> составлено автором по материалам учебника О. А. Толпегина «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»	

Абсолютная ликвидность баланса организации характеризует наличие у нее собственных оборотных средств. Если четвертое неравенство дает отрицательное значение ($П4 < A4$), то это будет означать отсутствие у организации собственных оборотных средств.

Текущая ликвидность баланса организации условно характеризует платежеспособность организации на ближайший момент времени, так как недостаток по одной группе активов средств лишь теоретически компенсируется избытком по другой, а на практике менее ликвидные активы не могут быть направлены на погашение самых срочных обязательств.

Перспективная ликвидность организации свидетельствует о ее платежеспособности в отдаленном будущем. Соотношение $A3 \geq П3$ характеризует возможность организации

погасить свои долгосрочные займы и кредиты за счет будущей продукции.

Если никакие из предыдущих условий не выполняются, то бухгалтерский баланс является неликвидным. Ликвидность активов, а следовательно, и ликвидность баланса организации во многом зависят от роста объема продаж. Чем выше объем продаж, тем быстрее запасы обращаются в готовую продукцию, затем в денежную наличность или дебиторскую задолженность.

Анализ ликвидности бухгалтерского баланса (в частности полученные значения по группам активов и пассивов) служит основой для изучения платежеспособности предприятия. Анализ платежеспособности организации проводится при помощи финансовых коэффициентов (см. табл. 3) [9, с. 37].

Таблица 3

Коэффициенты платежеспособности организации и их нормативные значения

Показатель	Способ расчета	Нормативное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{(П1 + П2)}$	0,2-0,3
Коэффициент срочной (критической) ликвидности	$\frac{(A1 + A2)}{(П1 + П2)}$	0,8-1
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{(A1 + A2 + A3)}{(П1 + П2)}$	1,5-2
Комплексный показатель ликвидности	$\frac{(A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3)}{(П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3)}$	≥ 1
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$\frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}}$	-
<i>Примечание:</i> составлено автором по материалам учебника О.А. Толпегина «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»		

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счёт имеющихся денежных средств. Нормативное значение данного коэффициента составляет 0,2, что говорит о том, что 20 % краткосрочных обязательств должны быть покрыты денежными средствами.

Коэффициент срочной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена не только за счёт имеющихся денежных средств, но и за счет готовой продукции, дебиторской задолженности и ожидаемых поступлений за отгруженную покупателям продукцию.

Коэффициент текущей ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счёт оборотных активов предприятия. Чем больше у организации величина оборотных активов, тем больше уверенности, что краткосрочные обязательства будут погашены за счет имеющихся активов. Величина данного показателя будет изменяться в зависимости от сферы деятельности организации. Например, организациям, у которых значительный удельный вес в составе оборотных активов имеет незавершенное производство, необходимо более высокое значение текущей ликвидности, чем организациям сферы снабжения, торговли и сбыта.

Комплексный показатель ликвидности показывает способность организации осуществлять расчёты по всем видам своих обязательств. Данный коэффициент дает обобщающую оценку изменения финансового положения в целом с точки зрения ликвидности бухгалтерского баланса.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности организации дает дополнительную информацию о возможности погашения краткосрочных обязательств за счет дебиторской задолженности. Снижение значения данного коэффициента означает наличие положительной тенденции, так как это свидетельствует о повышении своевременности погашения задолженности покупателей перед организацией с одной стороны и увеличении объемов финансирования своей деятельности за счет предоставления коммерческих кредитов с другой и наоборот.

Для того чтобы узнать о возможности ЗАОр «НП Конфил» отвечать по своим обязательствам, необходимо провести анализ платежеспособности и ликвидности этой организации. Данный анализ необходимо начать с группировки активов и обязательств данной организации, которая представлена в таблице 4. Источником информации для данного анализа является бухгалтерский баланс ЗАОр «НП Конфил» за 2014–2016 годы.

Таблица 4

Группировка активов и обязательств ЗАОр «НП Конфил» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Актив					Пассив				
Вид	2016	2015	2014	Изменение	Вид	2016	2015	2014	Изменение
A1	138185	127699	241209	-103024	П1	87122	80873	101141	-14019
A2	107353	115850	143183	-35830	П2	8975	4157	6589	2386
A3	615599	557858	365226	250373	П3	6606	2716	3428	3178
A4	142070	163146	197817	-55747	П4	900504	876807	836277	64227
Баланс	1003207	964553	947435	55772	Баланс	1003207	964553	947435	55772

Примечание: составлено автором по бухгалтерской отчетности ЗАОр «НП Конфил»

Проанализировав данную таблицу, можно сделать вывод о том, что в 2016 г. по сравнению с 2014 г. наблюдается уменьшение наиболее ликвидных (-103024 тыс. руб.), быстро реализуемых (-35830 тыс. руб.) и труднореализуемых активов (-55747 тыс. руб.) и наиболее срочных обязательств (-14019 тыс. руб.).

Также виден рост краткосрочных на 2386 тыс. руб., долгосрочных на 3178 тыс. руб. и постоянных обязательств на 64227 тыс. руб. и медленно реализуемых активов. Для оценки ликвидности баланса необходимо сопоставить итоги приведенных групп активов и пассивов (см. табл. 5).

Таблица 5

Оценка ликвидности баланса ЗАОр «НП Конфил» за 2014-2016 гг.

2014 г.			2015 г.			2016 г.		
1			2			3		
A1	>	П1	A1	>	П1	A1	>	П1
A2	>	П2	A2	>	П2	A2	>	П2
A3	>	П3	A3	>	П3	A3	>	П3
A4	<	П4	A4	<	П4	A4	<	П4

Примечание: составлено автором по бухгалтерской отчетности ЗАОр «НП Конфил»

Изучив данную таблицу можно сделать вывод о том, что в 2014, 2015, 2016 гг. ЗАОр «НП Конфил» имеет абсолютно ликвидный баланс, так как выполняется условие: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. Данный анализ да-

ет лишь приблизительные данные, поэтому для более детального изучения следует провести анализ платежеспособности при помощи финансовых коэффициентов (см. табл. 6).

Таблица 6

Анализ платежеспособности ЗАОр «НП Конфил» за 2014-2016 гг.

Показатель	2016	2015	2014	Нормативные значения
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,44	1,50	2,24	0,2
Коэффициент срочной (критической) ликвидности	2,56	2,86	3,57	1,5
Коэффициент текущей ликвидности	8,96	9,42	6,96	2
Комплексный показатель ликвидности	4,02	4,21	4,00	от 0,5 до 0,7
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,23	1,43	1,42	-
Примечание: составлено автором по бухгалтерской отчетности ЗАОр «НП Конфил»				

Проанализировав таблицу 6, можно сделать вывод о том, что у ЗАОр «НП Конфил» в течение анализируемого периода все показатели ликвидности находятся в диапазоне своих оптимальных значений. Это свидетельствует о достаточности степени покрытия краткосрочных обязательств соответствующими активами, то есть предприятие является платежеспособным. Также наблюдается снижение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей, которое можно рассматривать как положительную тенденцию, так как это свидетельствует о повышении своевременности погашения задолженности перед предприятием. Коэффициенты абсолютной и срочной ликвидности имеют отрицательную динамику, что говорит снижении доли погашения краткосрочных обязательств за счет имеющихся денежных средств, готовой продукции, товаров, отгруженных покупателям, и дебиторская задолженности. Это связано прежде всего с тем, что у ЗАОр «НП Конфил» доля наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов уменьшилась в 2016 г. по сравнению с 2014 г., а доля краткосрочных обязательств выросла.

Платежеспособность и ликвидность ЗАОр «НП Конфил», а значит и финансовое состояние можно повысить различными способами. Одним из способов является снижение затрат на производство продукции, которое повысит рентабельность продаж и, следовательно, увеличит приток денежных средств.

Также следует особое внимание уделить проведению налогового планирования. Грамотно составленная учетная политика, использование причитающихся организации льгот и преференций и своевременная уплата налогов в бюджет, поз-

волят снизить риски налоговых доначислений и определить уровень налоговой нагрузки. Данные мероприятия помогут организации избежать непредвиденных затрат, а именно штрафов и пеней, тем самым улучшить либо поддержать свое финансовое состояние.

Управление ассортиментом продукции также является важным направлением в сторону увеличения прибыли и потока денежных средств, которое может существенно повысить платежеспособность и ликвидность организации. Предприятию необходимо продавать только те товары, которые пользуются спросом у покупателей. Для этого необходимо проводить анализ и оценку спроса покупателей, их предпочтений и финансовых возможностей.

Еще одним способом повышения платежеспособности и ликвидности организации является своевременное взыскание дебиторской задолженности и реструктуризация кредиторской задолженности организации. Дебиторская задолженность по истечении сроков исковой давности подлежит списанию в убыток в составе внереализационных расходов, что негативно сказывается на платежеспособности и ликвидности организации. Реструктуризация кредиторской задолженности предполагает заключение соглашений о рассрочке либо отсрочке платежей, реформирование краткосрочных кредитов в долгосрочные, проведение взаимозачетов с контрагентами.

Таким образом, платежеспособность и ликвидность организации – важнейшие характеристики ее финансового состояния, представляющие интерес как для контрагентов, кредиторов, инвесторов, так и непосредственно для самой организации. ЗАОр «НП Конфил» в 2014–2016 гг.

имело абсолютно ликвидный баланс и является платежеспособным, так как показатели платежеспособности и ликвидности данной организации находятся в пределах оптимальных значений.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ / Российская Федерация. Законы. // Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения 02.12.2017).
2. Бочаров, В. В. Финансовый анализ [Текст]: учебное пособие / В. В. Бочаров. – СПб: Питер, 2010. – 240 с.
3. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для бакалавриата и магистратуры / Т. И. Григорьева. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2017. 486 с.
4. Ефимова, О. В. Анализ показателей ликвидности / О. В. Ефимова // Бухгалтерский учет. 2014. №6.- С.54-58.
5. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. И. Бариленко [и др.]; под ред.

- В. И. Бариленко. М.: Издательство Юрайт, 2017. 455 с.
6. Кузнецова, Л. Г. Платежеспособность и ликвидность: уточнение понятий / Л. Г. Кузнецова, Н. В. Кутузова // Деньги и кредит. 2010. № 8. С. 26–29.
7. Кукарова, Н. Н. К вопросу о дефинициях понятий "ликвидность" и "риск ликвидности" лизинговых компаний / Н. Н. Кукарова // Инновационное развитие экономики. 2015. № 4. С. 84–87.
8. Кулешова, Н. А. Экономическое содержание и особенности категории «ликвидность» [Текст] / Н. А. Кулешова, В. И. Боровиков // Регион: системы, экономика, управление. 2010. № 1. С. 103–105.
9. Толпегина, О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности в 2 ч. Ч. 2 [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата / О. А. Толпегина, Н. А. Толпегина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2017. 182 с.
10. Фурсова, С. И. Ликвидность и платёжеспособность как составляющие экономической безопасности предприятия / С. И. Фурсова // Актуальные проблемы социально-гуманитарного.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

PROSPECT OF DEVELOPMENT RUSSIAN ECONOMY

УДК 339.133.017

НА ПУТИ К ЭКОНОМИКЕ СЧАСТЬЯ: ЭВОЛЮЦИЯ МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

А. А. Землянский

Аннотация. В статье раскрывается эволюция потребительской ценности и модели потребительского поведения. Сделан вывод о том, что историко-экономическая модель поведения потребителей имеет несколько стадий развития. В будущем потребительские ценности будут сосредоточены на получении впечатлений и ощущении заботы, что будет определять основу качества жизни и генерировать экономику счастья.

Ключевые слова: эволюция потребительского поведения, экономика счастья, модель поведения потребителей, потребительские ценности, качество жизни.

ON THE WAY TO THE ECONOMY OF HAPPINESS: EVOLUTION OF THE MODEL OF CONSUMER BEHAVIOR

A. A. Zemlyanskiy

Abstract. The article reveals the evolution of consumer value and the model of consumer behavior. It is concluded that the historical and economic model of consumer behavior has several stages of development. In the future, consumer values will focus on gaining impressions and a sense of care that will determine the basis of the quality of life and generate happiness.

Key words: the evolution of consumer behavior, the economy of happiness, the model of consumer behavior, consumer values, the quality of life.

Любая модель представляет собой упрощение (абстрагирование) реальности с сохранением лишь тех моментов, которые являются важными для понимания ее сути. Модель поведения потребителей дает возможность определить факторы, которые необходимо учитывать при разработке маркетинговой стратегии фирм, программ лояльности покупателей и других направлений воздействия на потребительский выбор.

Первая модель поведения потребителя была, вероятно, построена экономистами классической школы политической экономии, которые выдвинули четыре основополагающих принципа потребительского выбора:

1) потребитель рационален, т.е. принимает решения на основе своего рассудка и сознания, а не чувств и уж тем более подсознания;

2) потребитель независим, т.к. в своих решениях руководствуется собственными потребительскими предпочтениями;

3) потребитель информирован, т.е. осознает как свои потребности, так и альтернативные возможности их удовлетворения;

4) потребитель эгоистичен, поскольку стремится лишь к получению выгоды для себя или своих близких, при этом потребителем игнорируются интересы как производителя (продавца), так и общества (других потребителей).

Модель homo economicus просуществовала около двухсот лет и продолжает оставаться одной из наиболее авторитетных, внятных и широко применяемых теоретических конструкций, хотя и подвергается перманентной критике как модель, не отвечающая современным достиже-

ниям социальных наук и настоятельным потребностям рыночной практики.

Данная модель, а точнее ее современная интерпретация, построенная на основе теории потребительских предпочтений, в последнее время все чаще критикуется самими экономистами. Так, представители эволюционной экономики называют ее бесплодной и предлагают вернуться к потребительским моделям, построенным на генетической основе человеческого поведения, классифицировав при этом потребности, удовлетворяемые путем «прямых вложений» (потребности в воздухе, воде, пище и другие физические нужды), и те, что удовлетворяются посредством различных «инструментальных услуг» (потребность в познании, любви, признании и т.д.) [1].

Экономическую модель потребительского поведения критикуют также социологи, психологи, антропологи и другие представители общественных наук, выдвигающие при этом собственные модели такого поведения. Так, социологическая модель основывается на допущениях, что главную роль в потребительском поведении играет общественная среда. К факторам общественной среды относят, как правило, культуру, социальные (в том числе референтные) группы, семью, институты, роли, статусы, диспозиции и т.д. Психологическая модель ставит во главу угла такие факторы, как типы личности, ее качества, самооценку, восприятие, установки, убеждения, чувства, повседневный опыт и т.д. Одна из наиболее широко применяемых в практике маркетинга психологических моделей – психографическая – основывается на учете психологических особенностей потребителей, их образа жизни, влияющего на покупательские предпочтения [2].

Обращает на себя внимание тот факт, что имеющиеся на сегодняшний день модели широко используют самые различные факторы потребительского поведения кроме, пожалуй, одного – фактора времени. До сих пор не выработана сколько-нибудь внятная модель поведения потребителей в широком временном контексте. Известный подход по схеме «зарождение-расцвет-упадок» в различных вариациях присутствует во многих работах, посвященных теории потребления. Однако целостной схемы исторических стадий потребительского поведения обнаружить не удастся. Вместе с тем в работах по маркетингу содержатся весьма удачные подходы, которые могут быть использованы для построения историко-экономической модели поведения потребителей.

Прежде всего, заслуживает внимание широко цитируемая работа Д. Б. Пайна, Д. Х. Гилмора «Экономика впечатлений». Основной причиной зарождения и быстрого развития экономики впечатлений, по мнению названных авторов, является, прежде всего, появление новых технологий, дающих возможность возникновению множества новых впечатлений. Второй причиной выступает обострение рыночной конкуренции, которая заставляет бизнес искать новые пути привлечения потребителей. Немалую роль в этом процессе сыграло повышение уровня благосостояния населения, дающее возможность повышать ценность праздности и развлечений в повседневной жизни. Однако самый полный ответ на поставленный вопрос заключается, по мнению авторов книги, непосредственно в сущности и эволюции самой потребительской ценности: от потребления сырья к потреблению товаров, затем услуг и, наконец, впечатлений (см. рис. 1) [3].

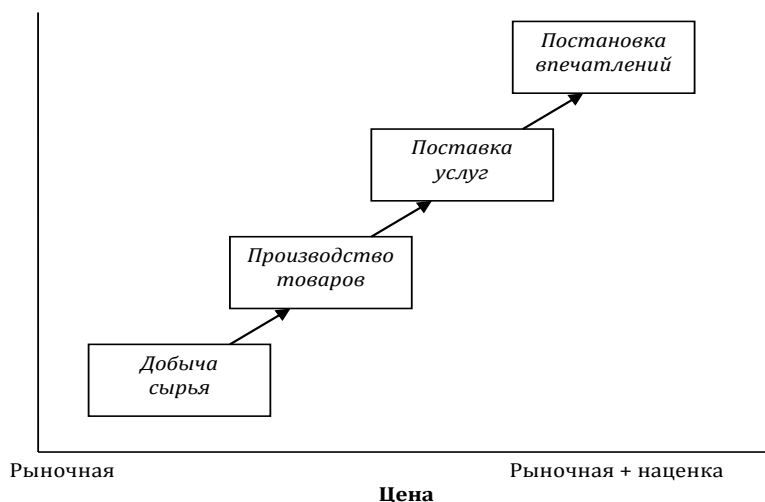


Рис. 1. Эволюция потребительской ценности

Источник: Пайн П, Дзозеф Б., Гилмор, Джеймс Х. Экономика впечатлений: работа – это театр, а каждый бизнес – сцена: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 304 с. С. 41.

Стадия добычи сырья – это преобладание в структуре потребления предметов природного (животного, растительного, минерального) происхождения, выращенного или добытого людьми и вынесенного ими на рынок. Так как сырье относительно равноценно и однородно, то торговцы продают его обычно большими партиями по равновесным ценам в соответствии с колебаниями спроса и предложения. Потребление сырья (муки, кожи, холста, рыбы, соли и т.д.) имеет самую низкую потребительскую ценность, поскольку его потребление предполагает фактически продолжение процесса производства (обработки сырья) в домохозяйствах. Сырьевой тип потребления лежал в основе аграрных экономик и соответствовал традиционному обществу. Однако по мере роста производительности труда, создающего предпосылки для экономического подъема, все больший удельный вес в структуре потребления стали занимать предметы, более подготовленные к потреблению, чем сырье. Речь идет о готовых товарах: выпеченном хлебе, других продуктах питания, готовой одежде, обуви, посуде, мебели и т.д.

Гигантский рост производительности труда в эпоху «промышленной революции» в корне изменил образ жизни людей. Наступил век высокого массового потребления. Из «сырьевого» потребление превратилось по-настоящему в «товарное», в том смысле, что именно товары, готовые к потреблению, стали занимать в нем основной удельный вес. Переработка сырья переместилась из сферы потребления в сферу производства, что, безусловно, повысило потребительскую ценность товаров, так как потребительский эффект товарного способа потребления достигается уже меньшими издержками со стороны потребителей. Кроме того, по мере стандартизации и роста масштабов производства удалось снизить его стоимость, что одновременно означало повышение уровня жизни (количественный рост потребления) значительной части населения. С другой стороны повышение технологий вело к относительному снижению спроса на рабочую силу в обрабатывающей промышленности, что привело к высвобождению значительной ее доли. Последнее обстоятельство наряду с возросшим благосостоянием, которое актуализировало поиск качества жизни, привело к повышению спроса на услуги.

Дело в том, что товарная форма потребления продолжает содержать в себе момент производства. Даже купленный в лавке батон, прежде чем будет съеден, должен быть порезан в соот-

ветствии с устоявшимися нормами культуры потребления. Но это, разумеется, мелочь по сравнению с товарами длительного пользования, например, бытовой техникой, применение которой означает фактически продолжение труда в домашнем хозяйстве. Данное обстоятельство противоречит логике потребления, которое составляет противоположность производству, и стремится выдать его из себя любыми средствами. Потребление в чистом виде есть именно то, что противостоит труду и означает «праздник жизни», неотделимый от досуга. Именно с началом практики всеобщей замены товаров услугами начинается систематическое повышение уже не столько уровня жизни, сколько поиск ее качества.

В настоящее время сфера услуг стала преобладающей в развитых экономиках. Мало того, по удельному весу услуг в валовом внутреннем продукте сравнивают уровни экономического развития разных стран. При этом следует заметить, что, несмотря на преобладание производства услуг, добыча сырья и выпуск товаров не снижается, а наоборот, растет, главным образом за счет неуклонного роста производительности общественного труда. Это одновременно означает глубокую трансформацию поведения потребителей, которые наряду со стремлением к росту уровня жизни в большей степени заняты теперь поиском повышения ее качества.

Важно заметить, что между товарами и услугами проходит весьма размытая граница. Трудно сразу ответить на вопрос, чем, например, торгуют рестораны фаст-фуда, товарами или услугами. Главный критерий здесь даже не столько уровень стандартизации продукта, сколько та специфика его поставки, которая зависит от данного уровня. Дело в том, что поставка товара носит в большей мере безличный характер в сравнении с поставкой услуги, качество которой зависит от степени учета личности клиента. Товарному производству, как известно, соответствует отчужденный характер труда. Именно это и лежит в основе широкого применения здесь приемов унификации и стандартизации, что с одной стороны ведет к массовому производству товаров, а с другой – к обеспечению заданного уровня их качества.

Другое дело – услуги. Отчужденность служащего здесь уменьшает как количество оказываемых услуг, так и опускает их качество до ничтожного уровня. Бездушное отношение к клиенту со стороны обслуживающего персонала оставляет, как известно, губительное впечатле-

ние, уничтожающее лояльность клиентов. Прекрасной иллюстрацией этому является трагикомедия Жака Тати «Время развлечений». В этом фильме наряду со всем прочем весьма талантливо показан процесс обезличивания сферы государственных услуг благодаря широкому применению достижений научно-технической революции. В результате происходит извращение самого смысла услуги, превратившее ее в настоящее мучение «маленького человека», господина Юло, которому требовалось получить в парижском учреждении простую справку, удостоверяющую маленький пустяк в его биографии.

Отчужденность – это последний остаток труда, его неприятный осадок, еще сохраняющийся в потреблении услуг, и который оно стремится выдать из себя до последней капли. Человека, по большому счету, интересует не услуга сама по себе, а скорее *забота*, которую он ждет от обслуживания. «... Без этой тотальной идеологии личной услуги потребление не было бы самим собой. Это не просто-напросто *удовлетворение*. Именно теплота удовлетворения, личной преданности придает ему весь его смысл. Именно под солнцем *заботы* загорают современные потребители» [4]. Эту заботу они могут распознать и идентифицировать лишь благодаря благоприятным впечатлениям от услуг. Поэтому впечатления представляют собой высшую форму потребительской ценности. Экономика услуг называет своих потребителей клиентами, тогда как экономика впечатлений имеет дело с гостями, подчеркивая этим готовность проявить заботу о них и выразить личную преданность им.

Здесь следует оговориться по поводу термина «экономика впечатлений». Представляется, что это не самый лучший перевод английского «The experience economy». Согласно словарю Ожегова и Шведовой «впечатление» представляет собой след, оставленный в сознании, в душе чем-нибудь пережитым, воспринятым [5]. Русское значение данного слова связано, поэтому, с такими понятиями, как «печать», «отпечаток», «оттиск», «слепок» каких-то чувств и ощущений, оставшихся от тех или иных переживаний. Это тоже многого стоит, но, думается, что потребителя интересует, прежде всего, не это. «Когда человек покупает услугу, он покупает ряд действий, которые выполняются от его имени. Но когда он покупает впечатление, он платит за незабываемые минуты своей жизни, подготовленные компанией..., т.е. за собственные чувства и ощущения» [3]. Речь, таким образом, идет не о последствии переживаний, а о них самих. «Переживание», кстати говоря, – это одно из возможных значений английского слова «experience». При этом речь, разумеется, идет о гедонических переживаниях, удовольствии потреблением, удовлетворенности и наслаждении жизнью, то есть о том, что составляет содержание субъективного ощущения и человеческого переживания счастья.

Думается, что в будущем фокус экономики все больше будет сосредоточен на генерации счастья. Описанную выше модель эволюции потребительской ценности можно преобразовать в историко-экономическую модель поведения потребителей (см. рис. 2).

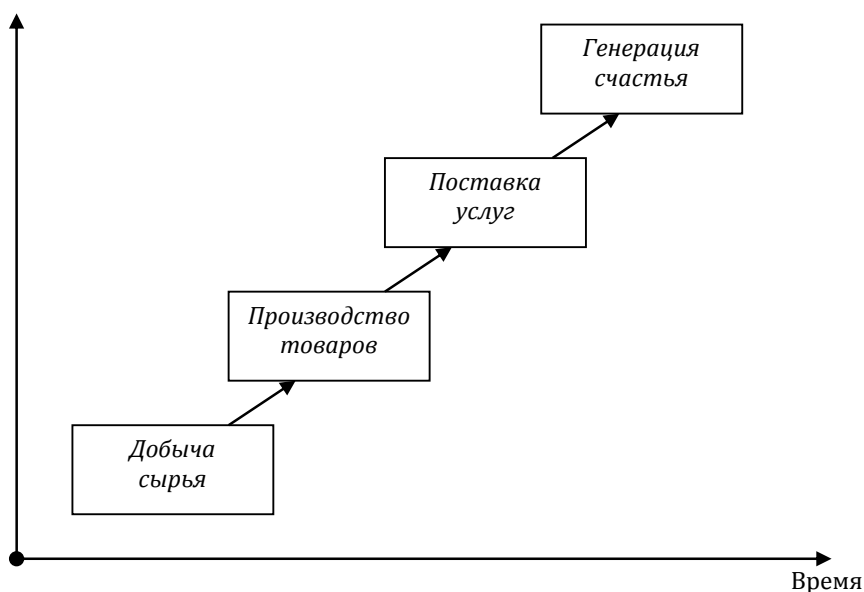


Рис. 2. Стадии поиска качества жизни

В связи с этим не совсем удачным представляется определение экономики будущего как «экономики впечатлений». Тренд поиск качества жизни потребителями толкает экономику к состоянию, которому более всего подходит название «экономика счастья». Такая экономика является определенной противоположностью экономике благосостояния и опирается на субъективные оценки людей. Идея такой экономики пришла в головы экономистов в силу неоспоримых фактов. В ходе независимых кроссоциологических исследований было выяснено, что по мере того как разные страны становятся богаче и растет уровень душевого дохода, а основные потребности, такие как питание, жилье и другие неотложные нужды удовлетворены, люди не считают себя все более и более счастливыми. Например, хотя сегодня большинство американцев скажет нам, что они довольны своей жизнью, доля тех, кто говорит, что они счастливы, не выше, чем это было 40 лет назад, когда средние доходы в США были значительно ниже [6]. Те, кто считают себя счастливыми, как правило, много проводят время с друзьями и семьей, то есть актуализированы на социальные связи. Данный фактор является более значимым, чем любой другой, включая уровень жизни, безопасности и т.д. Это свидетельствует о том, что, несмотря на высокую по всему миру корреляцию между доходом и счастьем, последнее является более широкой перспективой. Профессор психологии Университета Иллинойса Э. Динер утверждает, что богатство делает нас более довольным своей жизнью, однако способности наслаждаться ею деньги не дают [7]. Исследования показывают, что многое зависит как раз от того, как люди определяют счастье, как они смотрят на удовлетворенность жизнью, как оценивают свою жизнь в целом. Лауреаты Нобелевской премии по экономике Д. Стиглиц и А. Сен, а также французский экономист Ж.-П. Фитусси предложили перейти от измерения производства ВВП, как традиционного показателя благополучия общества, к целому спектру показателей, характеризующих экономику счастья [8].

В этой связи представленная выше историко-экономическая модель поведения потребителей открывает оптимистическую перспективу. Вслед за поставкой услуг, по мере роста их разнообразия и качества, все большее значение будут приобретать не услуги сами по себе, а тот кумулятивный эффект от их потребления, который находит выражение в субъективном переживании удовлетворенности, генерации счастья. Это не означает, что в «экономике счастья» не

будет добычи сырья, производства товаров, или поставки услуг. Все это не только сохранится, но и будет производиться нарастающим объемом, особенно услуги. Но что, безусловно, будет отличать новую экономику от ее прежнего состояния, так это то, что сфера обслуживания в определенной своей части трансформируется в сферу заботы о потребителе. Это означает, что его желания будут удовлетворяться комплексно. Данное обстоятельство должно привести к глубокому реинжинирингу бизнес-процессов. Уже сейчас клиентоориентированность превращается в один из постулатов ведения практически любого бизнеса, а масс-маркетинг, став малоэффективным, заменяется персональным. Персонализация услуг это, прежде всего, предоставление пакетных предложений специально для каждого клиента, направленных на удовлетворение целого кластера его потребностей. В недалеком будущем можно ожидать появление компаний, которые займутся генерацией общей удовлетворенности потребителей, то есть возьмут на себя заботу о «счастье» своих клиентов.

Библиографический список

1. Витт, У. Обучение потреблению: теория потребности и рост спроса / У. Витт // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов: Сб. статей: пер. с англ. М.: Дело, 2007. 272 с.
2. Гантер, Б. Типы потребителей: введение в психологию / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой / Б. Гантер, А. Фернхам. СПб: Питер, 2001. 304 с.
3. Пайн, Д. Б. Экономика впечатлений: работа – это театр, а каждый бизнес – сцена: Пер. с англ. / Д. Б. Пайн, Д. Х. Гилмор М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 304 с.
4. Бодрийяр, Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Пер. с фр., послесл. и примеч. Е.А. Самарской / Ж. Бодрийяр. М.: Культурная революция; Республика, 2006. 269 с.
5. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. Режим доступа: <http://ozhegov.info/>
6. Bernanke Chairman Ben S. The Economics of Happiness: At the University of South Carolina Commencement Ceremony, Columbia, South Carolina May 8, 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke_20100508a.htm.
7. Money cannot buy total happiness [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.telegraph.co.uk/science/science-news/7863447/Money-cannot-buy-total-happiness.html>.
8. Стиглиц, Д. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса / пер. с англ. И. Кушнаревой; науч. ред. перевода Т. Дробышевская / Д. Стиглиц, А. Сен, Ж.-П. Фитусси. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. 216 с.

УДК: 336.763.3

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ АКТИВОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

С. А. Потомова, А. А. Землянский

Аннотация. В статье кратко рассмотрена история развития секьюритизации активов на российском рынке ценных бумаг. Продемонстрировано современное состояние и выделены основные участники рынка структурированных активов. Отмечено серьезное снижение объемов рынка и обозначены основные проблемы, представляющие угрозу развитию рынка секьюритизированных активов в России.

Ключевые слова: секьюритизация; рынок ценных бумаг; Базель III; облигации, рейтинговые агентства, АИЖК.

THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SECURITIZATION OF ASSETS IN THE SECURITY MARKET IN RUSSIA

S. A. Potomova, A. A. Zemlyansky

Abstract. In article the history of development of securitization of assets in the Russian security market is briefly considered. The current state is shown and the main participants of the market of the structured assets are allocated. Serious decrease in market sizes is noted and the main problems posing a threat to market development of the securitized assets in Russia are designated.

Key words: securitization; security market; Basel III; bonds, rating agencies, Agency for Housing Mortgage Lending.

Поиск новых способов и источников рефинансирования в последнее время превратился в одну из ключевых задач российских банков и финансового рынка в целом. От ее успешного решения во многом зависит потенциал российской банковской системы и ее способность наращивать объемы кредитования реального сектора экономики. В России активно развивается рынок капиталов, возрастает емкость фондового рынка, увеличивается количество инвесторов и их интерес к новым, все более сложным финансовым инструментам.

Секьюритизация лежит на пересечении двух отмеченных тенденций: ее использование открывает перед кредитными организациями невиданные ранее возможности привлечения средств и управления рисками и в то же время дает простор конструированию огромного числа новых видов ценных бумаг с уникальными характеристиками. Механизм секьюритизации активов, несмотря на широкое распространение в других странах, для нашей экономики все еще является инновационным способом привлечения капитала. Искусство структурирования сделки секьюритизации активов состоит в том, чтобы передать юридически и экономически специально самостоятельному юридическому лицу (SPV) отобранный на основе заданных критериев пул активов. Исходя из конечного результата секьюритизации, различные авторы разделяют ее основную цель на привлечение дешевого финан-

сирования (Ю. Е. Туктаров [8, с. 58], С. Л. Шварц [5, с. 201] и др.), на преобразование низколиквидных финансовых активов в ликвидные ценные бумаги (И. Бланк [3, с. 497], П. С. Роуз [4, с. 429] и др.), на получении денежного вознаграждения как основной цели (С. Л. Шварц) [9, с. 226]. Однако в настоящее время различные синтетические модели секьюритизации позволяют добиваться с равным успехом всех поставленных целей в одном выпуске.

Первыми в 1970-х гг. на рынке появились ценные бумаги, обеспеченные жилищной ипотекой (RMBS) и коммерческой недвижимостью (CMBS). Данные ценные бумаги были по-настоящему инновационными и сразу же приобрели значительную популярность. В Америке в то время существовала государственная программа поддержки ипотечного-жилищного кредитования и основными участниками программы являлись: Fannie Mae (Federal National Mortgage Association), Ginnie Mae (Government National Mortgage Association) и Freddie Mac (FHLMC) [2, с. 109]. Их работа была основана на организации выпуска тех самых RMBS и CMBS и дальнейшем выкупе пулов активов ипотек и траншей секьюритизированных бумаг у других банков, выступая при этом грантом при сделке. Доля этих агентств значительно превышала долю частных компаний на рынке секьюритизации, но сразу после кризиса ипотечного кредитования упала практически до нуля (см. рис.1).

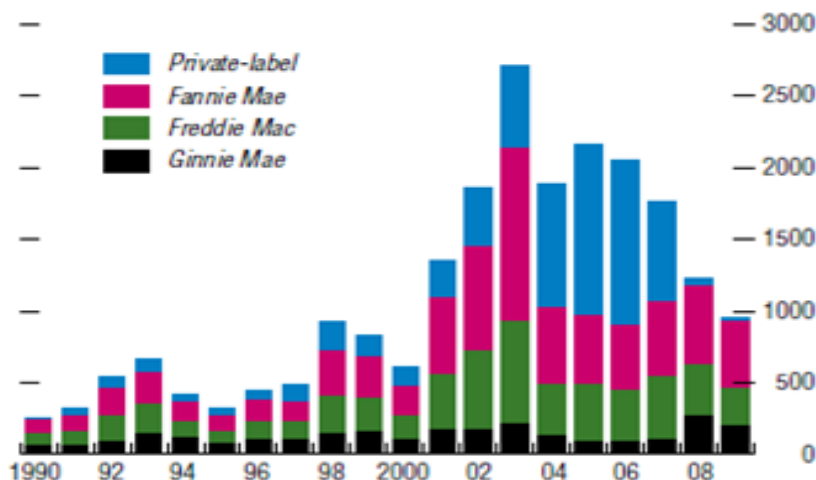


Рис. 1. Объем эмиссий государственных корпораций и частных компаний на рынке секьюритизируемых активов
 Источник: Доклад МВФ Global Financial Stability Report, Chapter II, p. 88.

Впервые в России секьюритизация ипотечных активов была проведена российскими originatorами (Городской ипотечный банк, ВТБ) за рубежом в июле 2006 года. Первая же внутренняя секьюритизация, проведенная в соответствии с законом об ипотечных ценных бумагах, была осуществлена банком Совфинтрейд (дочерний банк Газпромбанка) в ноябре 2006 г. (SPV ОАО

«Ипотечная специализированная организация ГПБ-Ипотека»). Наибольшее распространение в нашей стране секьюритизация получила в 2007–2008 гг., но по причине мирового экономического кризиса резко сдала свои позиции, и только в конце 2013 г. можно отметить значительный рост новых размещений, который затем вновь снижается (см. рис. 2).

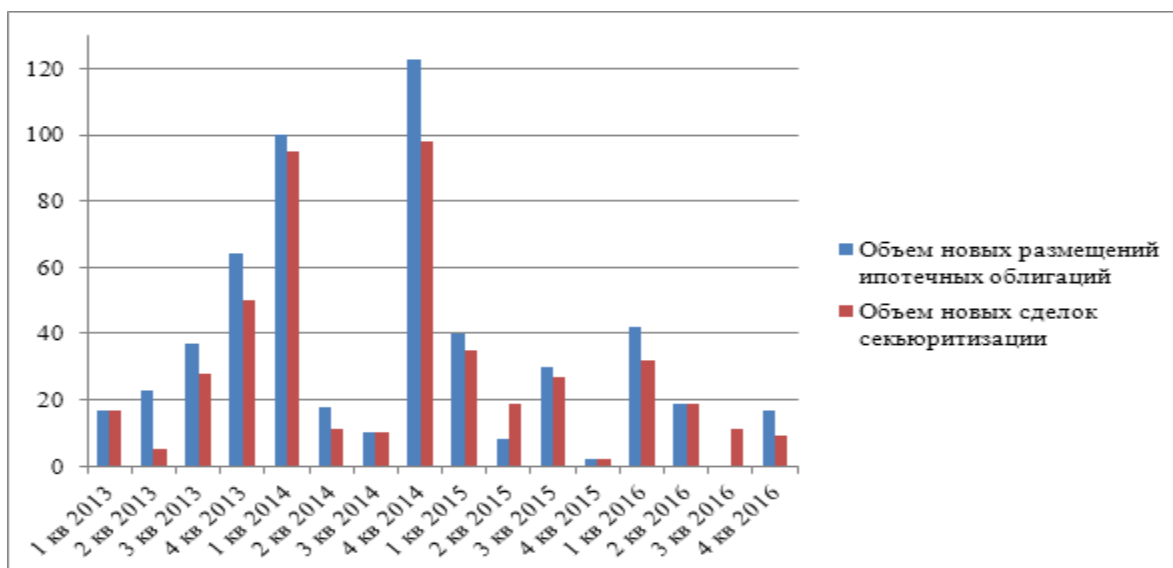


Рис. 2. Объем новых размещений на внутреннем рынке секьюритизации
 Источник: Энциклопедия российской секьюритизации 2017. Санкт-Петербург. – 2017. – С. 180–207.

Рисунок 2 демонстрирует два пиковых значения в объеме новых сделок (в начале и конце 2014 г.), а следом заметное снижение объемов. Причиной этому является наблюдаемая неблагоприятная ситуация с наличием активов для проведения секьюритизации. По итогам 2016 г.

устойчивый рост показало только ипотечное кредитование, остальные же сектора экономики позитивной динамики не продемонстрировали. Из этого следует, что заметной потребности в использовании новых инструментов фондирования у originatorов нет. В этой связи представ-

ляется, что у рынка будет один глобальный тренд – поиск новой парадигмы развития и нового равновесия [7]. При этом участники финансового рынка ожидают появления новых сделок секьюритизации неипотечных кредитов (малое и среднее предпринимательство, автокредиты и др.), выхода новых игроков на рынок ипотечных

ценных бумаг (далее – ИЦБ) благодаря программе АИЖК «Фабрика ИЦБ», а также продолжения выпуска классических ИЦБ опытными игроками, такими как Абсолют Банк, Группа ВТБ, «ФК открытие». На рисунке 3 представлены крупнейшие российские originаторы по итогам 2016 года.

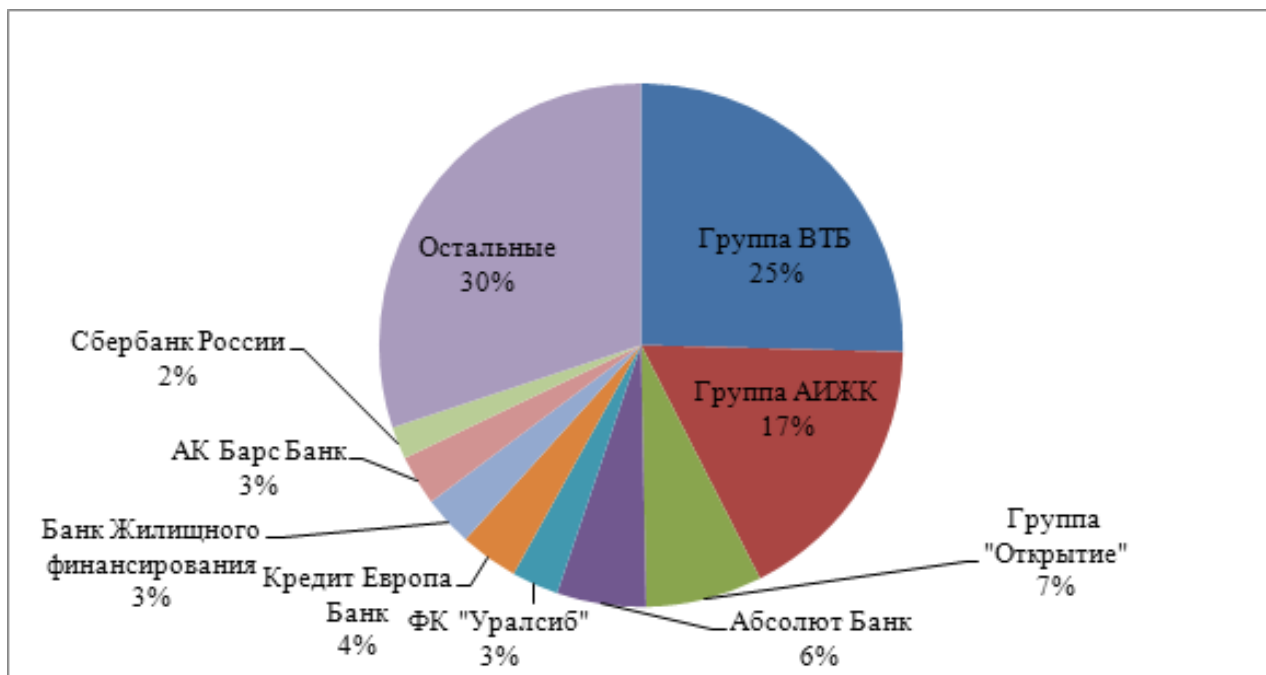


Рис. 3. Крупнейшие originаторы по объему секьюритизированных активов по итогам 2016 года.
 Источник: Энциклопедия российской секьюритизации 2017. Санкт-Петербург. – 2017. – С. 180–207.

Дальнейшее развитие секьюритизации напрямую связано с уровнем развития рынка ценных бумаг в РФ. Причин этому несколько: чем более развит рынок ценных бумаг, тем на нем больше участников (как инвесторов, так и эмитентов различных бумаг), а следовательно, и больше капитала. При этом не только уровень развития рынка ценных бумаг влияет на развитие секьюритизации, но и наоборот: данные ценные бумаги обладают высокой надежностью и доходностью на уровне рынка, что способно привлечь дополнительных инвесторов.

Начиная с 2011 г. можно выделить тенденцию к постепенному формированию инвесторской базы в ипотечные облигации среди частных инвесторов. В первую очередь наибольшую поддержку оказали государственные и институциональные инвесторы – ВЭБ и АИЖК. Программы АИЖК по выкупу ИЦБ стали одним из основных факторов развития рынка ипотечных бумаг и помогли привлечь в этот сектор новых origina-

торов и инвесторов. В конце 2013 – начале 2014 г. уровень развития инвесторской базы позволял размещать достаточно крупные объемы – 5–10 млрд. руб. – исключительно в рынок, не прибегая к поддержке госструктур. Однако в 2015 г. многие инвесторы в структурные продукты или полностью закрыли лимиты, или кардинально уменьшили вложения в этот класс инструментов, поэтому в короткой перспективе большого ажиотажа со стороны покупателей ожидать не приходится. Качество российских активов, которые являются базовыми для стандартных продуктов секьюритизации, сопоставимыми с мировыми аналогами. Помимо этого, невысокий уровень закредитованности [6, с. 25] населения и бизнеса должен создавать импульс для стремительного развития рынка продуктов секьюритизации. Однако совокупные объемы новых выпусков по-прежнему несопоставимы с показателями рынка корпоративных и государственных облигаций.

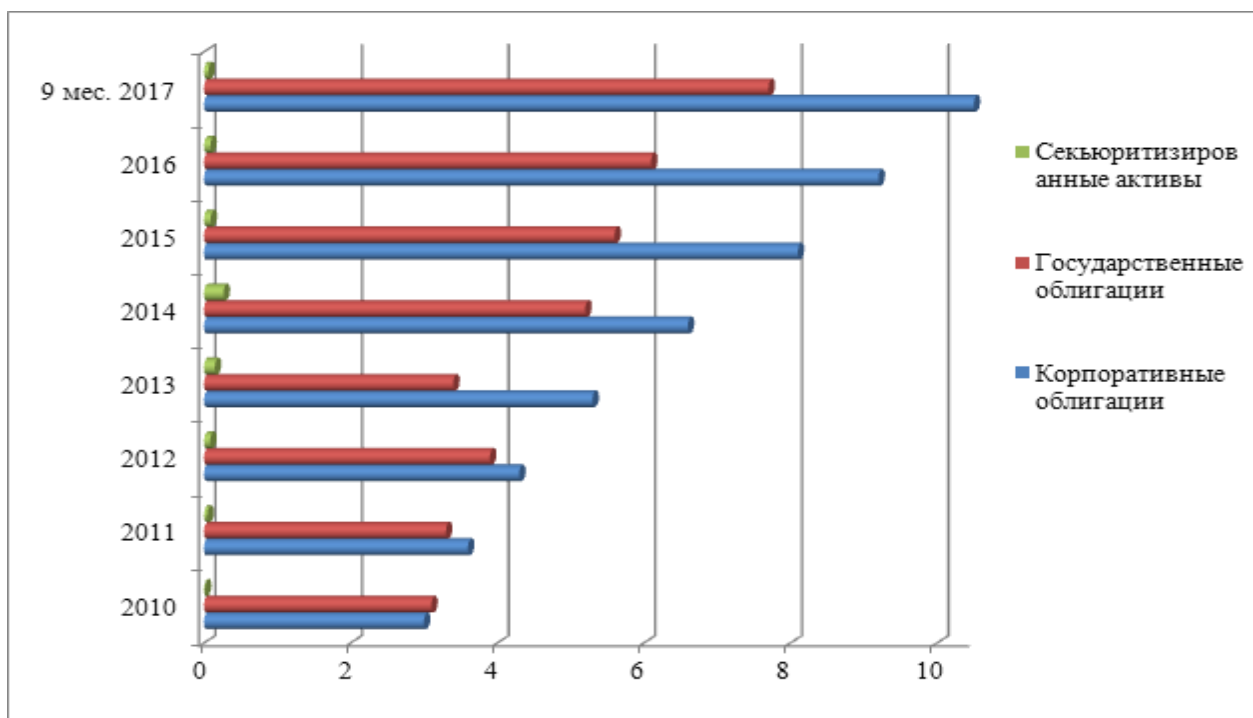


Рис. 4. Объемы выпуска корпоративных, государственных и облигаций на основе секьюритизированных активов, в трлн. руб.

Источник: составлено автором.

Причиной этому является ряд факторов, замедляющих развитие секьюритизации в России. Основными инвесторами на внутреннем рынке обеспеченных ценных бумаг выступают коммерческие банки. Политика удержания бумаги на позиции для них зависит от соотношения доходности и совокупности таких факторов, как стоимость фондирования, нагрузка на капитал, учет бумаги в метриках ликвидности и прочих обязательных нормативов. Дополнительным фактором является ожидаемый торговый доход от переоценки бумаг при изменении общего уровня ставок. Как правило, этот параметр имеет положительную корреляцию с уровнем риска и потребляемого капитала. Метрики потребления капитала и иных нормативов задаются регуляторно нормами пакета подзаконных актов Базеля III. Именно с точки зрения таких регуляторных метрик классические продукты секьюритизации выглядят не лучшим образом по сравнению с традиционными корпоративными облигациями. Несмотря на то, что мегарегулятором предпринимаются попытки для создания современной нормативно-правовой базы секьюритизации в России, они по-прежнему либо игнорируются некоторыми положениями ЦБ РФ (к примеру, 421-П «Положение о порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности («Базель III»)), либо классифицируются как активы с более высо-

ким риском [1], что обусловлено использованием международных рейтингов трех крупнейших мировых рейтинговых агентств – Standard & Poor’s, Fitch Ratings и Moody’s. При этом как минимум одно аккредитованное Банком России национальное рейтинговое агентство объективно способно удовлетворить всем установленным критериям [10, с. 30–136].

Ключевыми субъектами, создающими предложение потенциальных базовых активов для стандартных продуктов секьюритизации выступают крупные коммерческие банки. Три из которых находятся под санкциями ряда иностранных государств (АО «Газпромбанк», группа «ВТБ» и группа «Сбербанка России»), в правовом поле которых функционируют агентства «большой тройки». На практике это означает, что любой продукт секьюритизации, созданный из базовых активов, накопленных этими банками, и при их тесном участии (сохранение за собой младшего транша, функций сервисного агента, организация размещения и т.п.), не может рассчитывать на получение рейтинга по международной шкале от указанных агентств.

Таким образом, продукты секьюритизации трех крупнейших originаторов получают из-за несоответствия формальным критериям наихудшие метрики, которые несравнимы с обычными корпоративными облигациями второго эшелона.

Анализ ситуации показывает, что необходима реформа действующих нормативно-правовых актов пакета Базель III, которая позволит привести их в соответствие с реалиями внутреннего рынка. Вместе с возможностью использования рейтингов по национальной шкале это могло бы дать новый импульс развитию рынка секьюритизации. Пока же драйвером роста рынка продуктов секьюритизации остаются средства институциональных инвесторов, не обремененных вышеописанным регулированием.

Библиографический список

1. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. № 139-И «Об обязательных нормативах банков» [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс.
2. Мишкин, Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков, 7-е издание / Пер. с англ. / Ф. С. Мишкин. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2013. С. 300.
3. Пасс, К. Большой толковый словарь бизнеса. Русско-английский, англо-русский / К. Пасс, Б. Лоус, Э. Пендлтон, Л. Чедвик. М.: Вече, АСТ, 1998. С. 497.

4. Роуз, П. С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. / П. С. Роуз. М.: Дело, 1997. С. 429.
5. Стивен, Ли Шварц. Алхимия секьюритизации активов / Шварц Стивен Ли // Закон. № 12, 2008. С. 201.
6. Тарачев, В. А. Кредитные риски и развитие банковской системы // Деньги и кредит. – 2003. – № 6. С. 25.
7. Тематический обзор практик андеррайтинга и выдачи ипотечных кредитов. Отчет по итогам экспертного обзора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kamipoteka.ru/tools/upload/market-reviews/2011/obzor_prakt_underr_i_ip_kredit_17.03.2011.pdf (Дата обращения 10.10.2017).
8. Туктаров, Ю. Е. Секьюритизация и инвестиционные фонды / Ю. Е. Туктаров // Рынок ценных бумаг. 2005. № 16.
9. Туктаров, Ю. Е. Секьюритизация и уступка будущих требований / Ю. Е. Туктаров // Энциклопедия российской секьюритизации 2008. Санкт-Петербург. – 2008. – С.121-129.
10. Энциклопедия российской секьюритизации 2017. СПб. 2017. С. 207.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

MATHEMATICAL METHODS OF RESEARCH OF ECONOMIC PROCESSES

УДК 658.514.4

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ МОДЕЛИРОВАНИЯ СМО В СИСТЕМЕ ПРОГРАММИРОВАНИЯ SCILAB

Е. Б. Ермолаева, А. В. Филатова, И. В. Горелова

Аннотация. Актуальность выбранной темы заключается в том, что оценку эффективности деятельности организации необходимо анализировать с позиции возможных вариантов решения поставленных перед ней задач. Целью данного исследования является обоснование возможности применения имитационных моделей реальной динамической системы в процессе анализа эффективности работы деятельности предприятия.

Ключевые слова: организация, имитационная модель, система массового обслуживания (СМО), эффективность, факторы воздействия, анализ.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION BY MODELING A SMO IN THE SYSTEM PROGRAMMING SCILAB

E. B. Ermolaeva, A. V. Filatova, I. V. Gorelova

Abstract. The relevance of the chosen topic lies in the fact that the assessment of the effectiveness of the organization should also be analyzed from the position of possible solutions of its tasks. The aim of this study is to validate the feasibility of the use of simulation models of real dynamic systems in analyzing process efficiency of the enterprise activities.

Key words: organization, imitation model, mass service system, efficiency, factors of impact, analysis.

В современном мире создание моделей систем массового обслуживания (СМО) приобретает всё большую значимость, поскольку такие системы окружают нас повсюду. Примерами СМО могут служить банковские учреждения, билетные кассы, магазины, поликлиники и т. д. Каждая из этих систем состоит из определенного числа обслуживающих единиц (каналов), в качестве которых могут выступать кассы, продавцы, врачи и другие. Любая СМО предназначена для обслуживания заявок, поступающих в разные моменты времени. Обслуживание заявки занимает некий отрезок времени, после чего канал освобождается и готов к приёму следующей заявки. Иначе говоря, СМО – это система, выпол-

няющая заявки, которые поступают в неё в различные моменты времени [3].

Теория массового обслуживания, изучающая СМО, представляет собой область прикладной математики, занимающуюся анализом процессов в системах производства и обслуживания, в которых однородные события повторяются многократно. Большой вклад в развитие теории массового обслуживания внесли российские математики А. Я. Хинчин, Б. В. Гнеденко, А. Н. Колмогоров, Е. С. Вентцель [6]. В свою очередь, под системой массового обслуживания (СМО) следует понимать математическую модель, разработанную для описания многочисленных сложных систем, назначением которых яв-

ляется массовое обслуживание заявок. При этом под заявкой подразумевается спрос на удовлетворение той или иной потребности. [4]

Входной поток заявок – это временная последовательность событий на входе СМО, для которой появление события (заявки) подчиняется вероятностным законам. Поток заявок называется простейшим, если он удовлетворяет следующим условиям: [5]

1. Отсутствие последствия (заявки поступают независимо друг от друга).
2. Стационарность (в среднем количество заявок за определённый промежуток времени одинаковое).
3. Ординарность (в любой момент времени в СМО поступает заявка).

Если заявка, поступающая в СМО, может получить отказ в обслуживании и в случае отказа вынуждена покинуть СМО, то такая система является СМО с отказами. Однако если в случае отказа заявки могут стать в очередь, то такие системы называют СМО с очередью или ожиданием. По количеству каналов обслуживания СМО делятся на одноканальные и многоканальные (2 и более каналов обслуживания) [5].

В данной статье авторами была проанализирована работа отдела бухгалтерии коммерческой организации на примере многоканальной СМО с очередью. Имитационная модель СМО является довольно востребованной на сегодняшний день, поскольку она автоматизирует работу по расчёту эффективности системы массового обслуживания и предоставляет простой и понятный интерфейс. Модель позволяет пользователю вводить свои параметры, менять настройки, производить анализ работы системы.

Перейдём к рассмотрению составленной нами имитационной модели. На первом этапе

вводим необходимые условия, а именно: в бухгалтерии предприятия есть два кассира, каждый из которых может обслуживать тридцать сотрудников в час. Поток сотрудников, получающих заработную плату – простейший, с интенсивностью сорок сотрудников в час. Очередь в кассе ограничена – три человека.

На втором этапе необходимо построить граф состояния, записать уравнение Колмогорова и вычислить вероятностные характеристики СМО в стационарном режиме в целях выяснения целесообразности принятия третьего кассира на предприятие.

Решение.

S_0 – состояние системы свободно;

S_1 – 1 кассир занят, 1 свободен, 3 места в очереди свободны;

S_2 – 2 кассира заняты, 3 места в очереди свободны;

S_3 – 2 кассира заняты, 1 место в очереди занято, 2 свободно;

S_4 – 2 кассира заняты, 2 места в очереди заняты, 1 свободно;

S_5 – 2 кассира заняты, 3 места в очереди также заняты.

P_0 – пребывание системы в состоянии S_0 ;

P_1 – пребывание системы в состоянии S_1 ;

P_2 – пребывание системы в состоянии S_2 ;

P_3 – пребывание системы в состоянии S_3 ;

P_4 – пребывание системы в состоянии S_4 ;

P_5 – пребывание системы в состоянии S_5 .

$$P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 = 1$$

Представим наглядно возможные состояния системы в виде граф состояния (см. рис. 1).

Граф состояний – это схема, на которой условно изображают возможные состояния системы и показывают возможные переходы между состояниями.

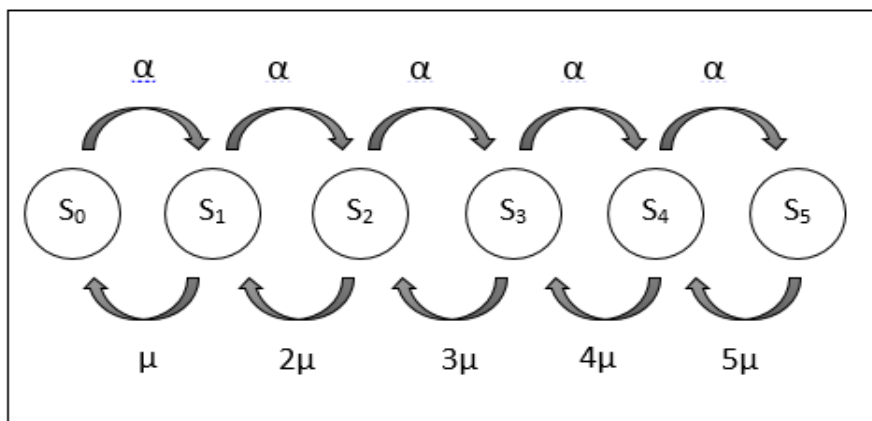


Рис. 1. Граф состояния системы организации

Далее составим уравнение Колмогорова:
 $dP_0/dt = -\alpha P_0 + \mu P_1$

$$dP_1/dt = +\alpha P_0 - \alpha P_1 + 2\mu P_2 - \mu P_1$$

$$dP_2/dt = +\alpha P_1 - \alpha P_2 + 2\mu P_3 - 2\mu P_2$$

$$\begin{aligned} dP_3/dt &= +\alpha P_2 - \alpha P_3 + 2\mu P_4 - 2\mu P_3 \\ dP_4/dt &= +\alpha P_3 - \alpha P_4 + 2\mu P_5 - 2\mu P_4 \\ dP_5/dt &= +\alpha P_4 - 2\mu P_5 \\ P_0 + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 &= 1 \end{aligned}$$

Убираем одно из уравнений, поскольку одна из переменных становится известной через центральное уравнение теории вероятности. Пусть это будет P_4 . Выразим её:

$$P_4 = 1 - P_0 - P_1 - P_2 - P_3 - P_5$$

Все остальные вычислительные процессы произведем в системе имитационного моделирования блочно-организованных систем Scicos (это функциональный аналог Simulink в MATLAB).

Схема моделирования выглядит следующим образом (см. рис. 2):

1 этап – Устанавливаем 5 интеграторов под каждую функцию.

2 этап – Добавляем сумматор под известную нам переменную P_4 .

3 этап – Вводим переменные состояния α и μ .

4 этап – Запрограммируем функции $dP_0, dP_1, dP_2, dP_3, dP_5$.

5 этап – Объединим входные сигналы в вектор, посредством Мультиплексора (Mux).

6 этап – Обозначим цифровой дисплей Display.

7 этап – Вводим часы активации (CLOCK_c).

8 этап – Установка AFFICH_m – дисплея.

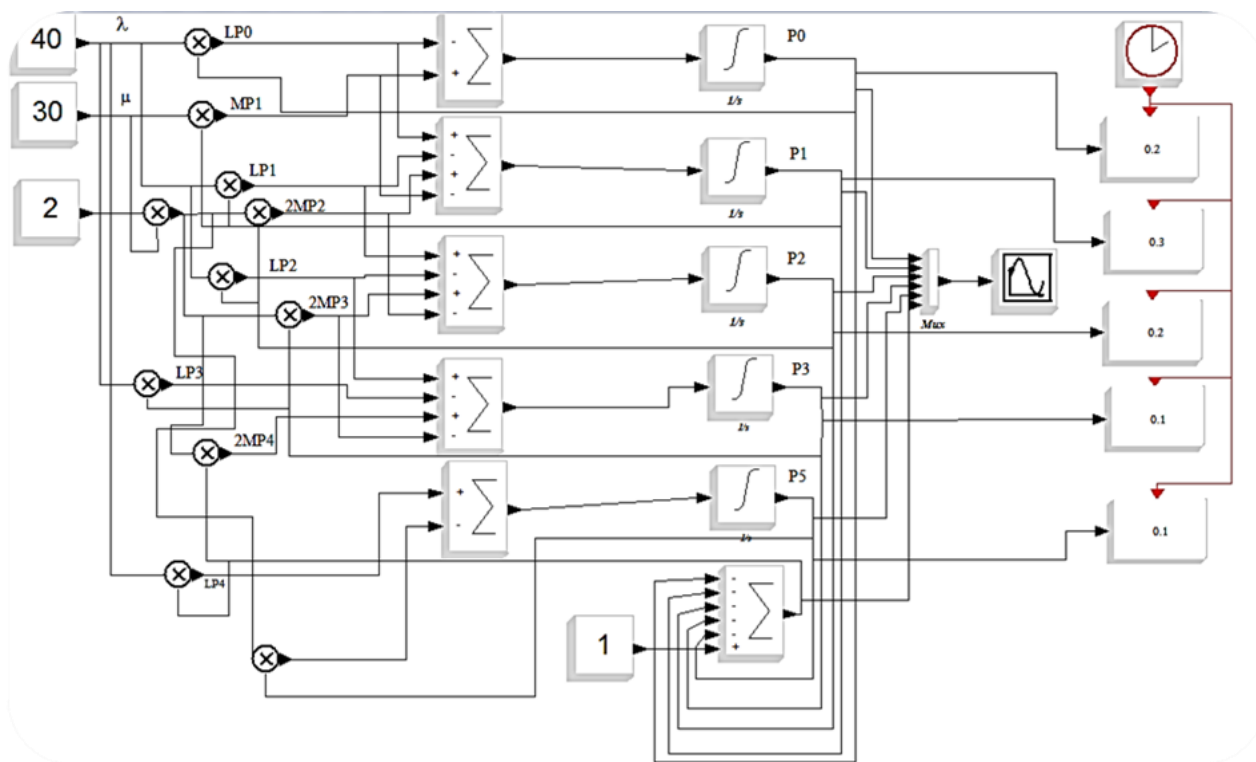


Рис. 2. Система в виде запрограммированной блочной модели в Scicos

Исходя из увиденного, можно сделать вывод о том, что анализируемое предприятие работает стабильно, скачкообразных перепадов не наблюдается, процентное соотношение в пределах нормы, это свидетельствует о том, что решение о привлечении новых сотрудников на предприятие нецелесообразно. Поскольку данные действия провоцируют снижение

эффективности предприятия как в плане финансовых затрат на содержание привлеченного сотрудника, так и простоя в работе из-за неполной загруженности производственных мощностей. Далее вводим соответствующие значения (исходные данные) и запускаем систему Simulate – Run после чего получаем графическое изображение (см. рис. 3).

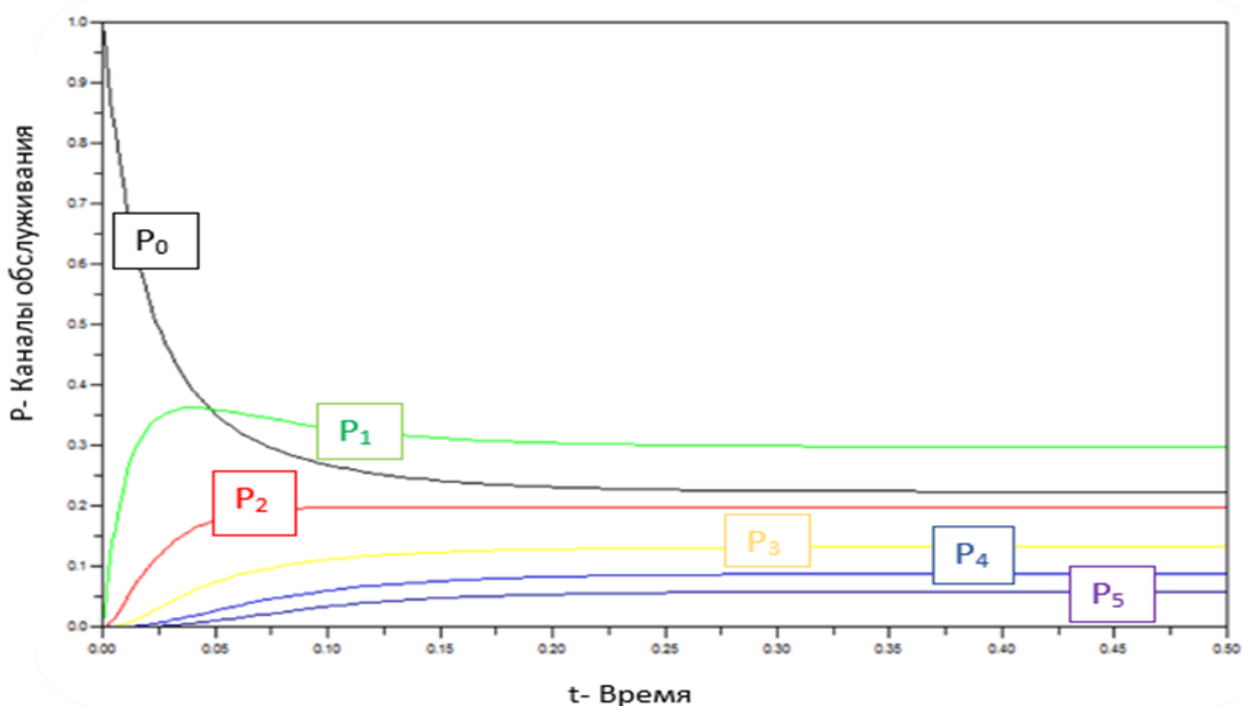


Рис. 3. Зависимость производительности труда различных каналов от времени

Таким образом, разработанная в ходе исследования имитационная модель работы отдела бухгалтерии коммерческой организации является актуальной на сегодняшний день. Так, она предоставляет большие возможности для анализа работы системы и принятия решений в различных ситуациях на практике. Отметим, что посредством моделирования реальных процессов, которые имеют место быть в какой-либо коммерческой организации, мы можем прогнозировать качество работы системы. К тому же, если намеренно поменять некоторые параметры системы, то можно проследить изменения эффективности работы. После проведения подобных манипуляций принимается решение о том, при каких условиях система будет работать максимально продуктивно. Безусловно, абсолютно идеального варианта эффективной работы системы гарантировать нельзя, но результаты данного моделирования будут максимально приближенными к реальным показателям.

Библиографический список

1. Гнеденко, Б. В. Беседы о теории массового обслуживания / Б. В. Гнеденко. М.: Либроком. 2010. 433 с.
2. Кирпичников, А. П. Прикладная теория массового обслуживания / А. П. Кирпичников. М.: Издательство Казанского университета. 2008. 118 с.
3. Клейнрок, Л. Теория массового обслуживания / Л. Клейнрок. Санкт-Петербург, Книга по Требованию. 2012. 429 с.
4. Розенберг, В. Я. Что такое теория массового обслуживания / В. Я. Розенберг // Книга по Требованию. 2012. 255 с.
5. Саати, Т. Л. Элементы теории массового обслуживания и её приложения / Т. Л. Саати. СПб., Либроком. 2010. 520 с.
6. Фомин, Г. П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности [Текст]: Г. П. Фомин: учебник. 2-е изд. М.: Финансы и статистика. 2005. 393 с.
7. Хинчин, А. Я. Работы по математической теории массового обслуживания / А. Я. Хинчин. М.: Либроком. 2010. 240 с.

УДК 658.012.12:004.94

**ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ДИНАМИКИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ПОСРЕДСТВОМ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ**

Д. В. Семикин, И. И. Кулагина

Аннотация. В статье исследуются подходы к моделированию бизнес-процессов по стандартам ИСО серии 9000, рассмотрены существующие подходы к описанию бизнес-процессов и дальнейшему совершенствованию системы управления затратами с целью их снижения. Обсуждается логика построения модели, структура бизнес-процесса, подходы к описанию процессов, предлагаются методы для оптимизации бизнес-процесса в зависимости от результатов их визуальной оценки; предлагается семь этапов описания набора отдельных бизнес-процессов компании. В исследовании анализируются особенности нотации и инструментальной среды, применяемой для моделирования, сравниваются возможности нотаций ARIS eEPCs, IDEF0, IDEF3.

Ключевые слова: бизнес-процесс, стандарт ИСО серии 9000, моделирование, оптимизация бизнес-процессов, структура процесса, классификации процессов, управления затратами, реинжиниринг, ARIS eEPCs, нотация IDEF0, IDEF3, DFD.

**APPROACHES TO THE STUDY OF THE DYNAMICS OF BUSINESS PROCESSES
BY MEANS OF MATHEMATICAL MODELING**

D. V. Semikin, I. I. Kulagina

Abstract. This article examines the approaches to business processes modeling for ISO 9000. The authors of the article reviewed existing approaches to the description of business processes and further improvement of the cost management system with the purpose of reducing them; the logic of the model, the structure of the business process, approaches to the description of processes, methods for business process optimizing depending on the results of their visual assessment are discussed in the article; seven stages of the description of individual business processes of the company are suggested; the features of the notation and tool environment used for modeling are analysed, the features notations ARIS eEPCs, IDEF0, IDEF3 are compared.

Key words: business process, ISO 9000, modeling, business process optimization, process structure, classification processes, cost management, reengineering, ARIS eEPCs, notation IDEF0, IDEF3, DFD.

В условиях современного выхода России из экономического кризиса и наметившегося в 2017 г. роста ВВП и рекордного снижения инфляции примерно до 3 %, большинство предприятий страны оказывается перед необходимостью совершенствования системы управления затратами с целью их снижения. Одним из наиболее эффективных инструментов при проведении работ по совершенствованию системы управления является моделирование бизнес-процессов.

Моделирование бизнес-процессов напрямую влияет на экономическую устойчивость, которая имеет не только различные количественные, но и качественные параметры на различных уровнях хозяйственных процессов, её можно определить как экономическую устойчивость предприятия, отрасли, а также экономическую устойчивость региона, национального хозяйства страны в целом. Это возможно, поскольку экономические процессы протекают в соответствии с едиными закономерностями, а различные уровни обуславливают возникновение

лишь специфических особенностей, не искажая общих тенденций развития [1, с. 192].

В зарубежной и российской экономической литературе существуют различные интерпретации понятия «бизнес-процесс». Наиболее корректное определение дано в международном стандарте ISO серии 9001:2008, в соответствии с которым под бизнес-процессом следует понимать устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [3].

Необходимо заметить, что допустимо использование в качестве синонима термина «процесс», поскольку его значение в данном случае не пересекается со значением термина «процесс», применяемого в других областях знания (теория вероятности, математическая статистика и др.) в ином контексте.

Функционирование бизнес-процессов протекает при формировании собственной предпринимательской информационной инфраструктуры

(единые информационно-аналитические центры, консультационные и обучающие пункты и т. д.), в создании которой должны принять участие все заинтересованные стороны, удовлетворит все возрастающие информационные потребности малого бизнеса [4, с.135].

В каждой организации и на каждом предприятии существует своя определенная структура процесса, но, независимо от специфики деятельности организации, можно выделить следующие основные составляющие этой структуры:

- владделец/хозяин процесса – должностное лицо, имеющее в своем распоряжении ресурсы процесса, с определенными правами, зонами ответственности и полномочиями;
- технология процесса – порядок выполнения деятельности по преобразованию входов и выходов;
- управление процессом – деятельность владельца процесса по анализу данных о процессе и принятию управленческих решений;
- необходимые для выполнения процесса ресурсы и затраты на них.

Для решения поставленных задач управления затратами предлагается провести оптимизацию бизнес-процессов, которая возможна только при наличии описанной модели существующих процессов предприятия.

Методологический инструментарий принятия управленческих решений предполагает совокупность методик по проведению так называемого план-факторного анализа показателей-индикаторов деятельности [5, с. 213]. В общем случае полученная в результате формализации модель бизнес-процесса должна давать ответы на следующие вопросы:

- какие операции (работы) необходимо выполнить для получения заданного конечного результата;
- в какой последовательности выполняются эти операции;
- какие механизмы существуют в рамках рассматриваемого бизнес-процесса;
- кто выполняет операции бизнес-процесса;
- какие входящие документы и информацию использует каждая операция процесса;
- какие исходящие документы и информацию генерирует операция процесса;
- какие ресурсы необходимы для выполнения каждой операции процесса;
- какие параметры характеризуют операции и процесс в целом.

Набор критических знаний по каждому бизнес-процессу может варьироваться в зависимости от целей и задач управления затратами. При этом возможно использование одного из следующих подходов к описанию процессов.

Первый подход предполагает выделение и описание набора отдельных бизнес-процессов организации или предприятия, и его целесообразно использовать в случае управления затратами отдельно взятого подразделения. Он позволяет быстро решить задачи описания отдельного набора бизнес-процессов.

Второй подход направлен на создание комплексной модели бизнес-процессов и предназначен для организаций, осуществляющих полный цикл проектирования системы бизнес-процессов для управления затратами на уровне всего предприятия.

В рамках первого подхода существует типовая план по описанию бизнес-процессов, предполагающий осуществление семи этапов.

На *первом этапе* происходит принятие решения об описании бизнес-процесса. Руководитель предприятия или структурного подразделения принимает решение о начале реинжиниринга. При принятии решения должны быть определены объект и цель описания бизнес-процесса.

На *втором этапе* осуществляется подбор и назначение владельца/хозяина бизнес-процесса. Это действие также выполняет руководитель предприятия или структурного подразделения. Как правило, владельцем назначается руководитель структурного подразделения.

Владелец бизнес-процесса должен соответствовать следующим характеристикам:

- 1) имеет в своем подчинении персонал, выполняющий операции по данному бизнес-процессу;
- 2) имеет в своем распоряжении ресурсы достаточные для ведения данного бизнес-процесса;
- 3) имеет в своем распоряжении информацию, необходимую для управления бизнес-процессом;
- 4) несет ответственность перед вышестоящим руководителем за результат исполнения бизнес-процесса.

На *третьем этапе* определяются операции, составляющие бизнес-процесс. В деятельности персонала, выполняющего операции по данному бизнес-процессу, можно выделить выполнение разовых поручений и типовые (общие) работы. Очевидно, что нецелесообразно описы-

вать эту часть деятельности. Описанию подлежат операции, условно названные «операции, встроенные в процессы».

Деятельность руководителя также можно структурировать при помощи нескольких категорий деятельности: разовые работы (например, поручения вышестоящих руководителей), управление подразделением и операции, встроенные в процессы.

В случае с руководителем наличие операций, встроенных в процесс, означает, что он не только управляет подразделением, но и сам выполняет конкретные работы в процессах.

При выделении операций для описания их в рамках бизнес-процесса необходимо исключить из всего списка работ разовые работы и поручения, общие работы, выполняемые сотрудником, и работы по управлению подразделением, выполняемые руководителем.

Кроме того, выделение операций необходимо проводить в соответствии с принципом декомпозиции, подразумевающим разбиение сложного процесса на составляющие его части. Целесообразно вводить не менее трех и не более шести уровней декомпозиций.

Четвертый этап предполагает определение клиентов и выходов бизнес-процесса. Для каждого клиента бизнес-процесса определяются выходы бизнес-процесса.

На следующем – *пятом этапе* – необходимо определить поставщиков и входы бизнес-процесса. Для каждого поставщика бизнес-процесса определяются входы в бизнес-процесс.

Сбор необходимой для этапов 3–5 информации происходит путем проведения интервью с сотрудниками и руководителями подразделений, изучения документов и наблюдения за деятельностью бизнес-процесса.

Шестой этап заключается в выявлении ресурсов бизнес-процесса. Определение ресурсов бизнес-процессов осуществляется на основе информации, содержащейся в документах, а также полученной при проведении интервью с хозяином бизнес-процесса, руководителем и сотрудниками.

Информация о ресурсах бизнес-процесса заносится в таблицу по каждой операции процесса. При необходимости и в соответствии со спецификой конкретного бизнес-процесса перечень ресурсов может быть переструктурирован и дополнен или, наоборот, сокращен.

На *седьмом, последнем этапе* происходит формирование графических схем бизнес-

процесса при помощи выбранной нотации и инструментальной среды. Графическое представление бизнес-процесса играет решающую роль в его успешной оптимизации.

Выбор формата для описания бизнес-процесса должен соотноситься с уровнями декомпозиции бизнес-процесса. При описании процессов нижнего уровня целесообразно использование нотации ARIS eEPCs.

Модель типа eEPC (extended Event-Driven Process Chain – цепочка процесса, управляемая событиями) разработана специалистами компании IDS Scheer AG (Германия), в частности профессором Шеером.

Данная нотация предполагает объединение функций, где для каждой функции определены начальные и конечные события. В отличие от функций, которые имеют некоторую продолжительность, события происходят мгновенно. События могут инициировать начало выполнения последовательности функций (запускающие события), ее завершение (завершающие события) или изменение порядка выполнения функций в рамках бизнес-процесса (переключающие события). Одно событие может инициировать выполнение одновременно нескольких функций, и, наоборот, функция может быть результатом наступления нескольких событий.

Наиболее распространенными среди методологий моделирования можно назвать модели семейства IDEF, утвержденные Госстандартом России. Однако в моделях типа IDEF0, IDEF3, DFD в функциональный поток события не включаются, что является существенным недостатком данных нотаций, поскольку события описывают состояние объекта и позволяют контролировать бизнес-процесс или влиять на ход его выполнения.

Но при отражении всех условий и ограничений, определяющих выполнение функций, в ARIS eEPC требуется описать большое количество событий и входящей информации, в результате чего модель становится довольно громоздкой. Нотация IDEF3 также обладает этим недостатком. Инструментальная среда IDEF0 имеет в этом отношении преимущество, но в то же время в моделях IDEF0 не предусмотрено использование символов логики для описания выполнения процесса.

Таким образом, описание бизнес-процессов верхнего уровня целесообразно производить в нотации IDEF0, в то время как описание бизнес-процессов на нижнем уровне лучше проводить при помощи ARIS eEPC.

Для выявления проблемных областей модели «как есть» решающую роль играет оценка графических схем процесса, которая предполагает выявление слабых сторон процесса и возможностей их устранения. В зависимости от результатов визуальной оценки для оптимизации бизнес-процесса могут быть применены следующие методы.

1. Метод вертикального «сжатия» процесса. Данный метод предполагает сокращение уровней функциональной иерархии, задействованных в выполнении операций процесса и принятии решений. В основном он применяется в случае наличия в процессе длительных процедур согласования. На практике для крупных предприятий число уровней функциональной иерархии, необходимых для выполнения процесса, может достигать 8–10. Это значительно увеличивает время выполнения бизнес-процесса и снижает его эффективность.

В качестве мер, которые могут быть приняты в рамках данного метода, могут выступать следующие:

- делегирование полномочий по принятию решения;
- применение программных средств для ускорения процедуры согласования;
- использование электронного документооборота, сопровождающегося применением электронно-цифровой подписи (ЭЦП).

2. Метод горизонтального «сжатия» бизнес-процесса. Подразумевает повышение эффективности операций процесса на одном уровне функциональной иерархии. Меры, направленные на совершенствование процесса в рамках данного метода, могут быть следующими:

- устранение итерационных согласований на одном уровне иерархии;
- сокращение времени выполнения операций процесса за счет автоматизации операций;
- применение единой программной среды;
- обновление основных фондов;
- переход на принципиально новый механизм выполнения процесса (например, использование тендера в процессе закупок).

3. Метод устранения дублирования операций. В рамках данного метода выявляются операции бизнес-процессов, которые дублируют друг друга полностью или частично, устанавливаются причины дублирования и разрабатываются меры по его устранению.

4. Метод создания дополнительных операций. Предусматривает выявление недостающих операций и их внедрение в процесс.

5. Метод устранения лишних интерфейсов процесса. При передаче работы в другие подразделения возникают так называемые интерфейсы бизнес-процессов: из одного подразделения в другое передаются информационные и материальные ресурсы.

В ряде случаев указанный метод неприменим (например, для процесса производства, переходящего из цеха в цех), тогда возможно использование следующего метода.

6. Метод устранения временных разрывов. Временные разрывы могут возникать при передаче информационных и материальных ресурсов между функциональными подразделениями. Ресурс, полученный на выходе выполняемого одним подразделением процесса должен без задержек передаваться в другое подразделение, которое, в свою очередь, должно без задержки использовать полученный на входе ресурс для выполнения другого процесса.

В зависимости от целей и задач управления затратами, а также от специфики определенного бизнес-процесса могут применяться и некоторые другие методы оптимизации, например, метод создания дополнительных интерфейсов, метод создания контрольных функций и др. [2, с. 222].

Итак, выявлено, что «затраты» и «издержки» являются тождественными понятиями, означающими стоимостное выражение всех использованных в производственно-хозяйственной деятельности организации за отчетный период ресурсов. Расходы представляют собой уменьшение активов или увеличение обязательств, приводящее к уменьшению капитала, не связанного с распределением прибыли между акционерами. Данный термин уже, чем «затраты», вследствие чего целесообразно говорить об управлении затратами, а не расходами.

В целях учета затрат применяются различные их классификации. Основными из них являются группировки затрат по составу (одноэлементные и комплексные); по экономическому содержанию (по статьям калькуляции и экономическим элементам); по отношению к объему производства (постоянные и переменные); по способу включения в себестоимость продукции (прямые и косвенные); по роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению (основные и накладные).

Управление затратами призвано оптимизировать объем и структуру потребляемых ресурсов, и в зависимости от текущих целей организации может иметь следующие задачи:

- привлечение дополнительных ресурсов, влекущее за собой увеличение затрат данного предприятия;
- сокращение используемых ресурсов, ведущее к минимизации затрат;
- обеспечение максимально высокой отдачи от использования имеющихся ресурсов без увеличения объема их потребления, сопровождающееся сохранением затрат примерно на том же уровне либо снижением затрат.

Если предприятие хочет быть успешным, то его деятельность должна быть основана на развитии. Развитие базируется на существующих и потенциальных возможностях как внутри, так и вне предприятия [6, с. 69]. При нахождении предприятия в кризисных условиях управление затратами должно обеспечить их снижение. В подобном случае предлагается осуществить оптимизацию бизнес-процессов с использованием комплексного подхода, включающего следующие этапы:

1. Комплексный анализ затрат, который предполагает:

- факторный анализ затрат на рубль товарной продукции, позволяющий наметить направления дальнейшей оптимизации процессов;
- анализ затрат по экономическим элементам, необходимый для поиска резервов в зависимости от характера производства (трудоемкого, капиталоемкого или материалоемкого);
- анализ затрат по калькуляционным статьям, позволяющий определить объект следующего этапа анализа – прямые или косвенные затраты;
- анализ косвенных затрат либо факторный анализ прямых затрат (на оплату труда или материальных) с целью определения причин их увеличения.

2. Выделение бизнес-процессов, в результате выполнения которых формируются наиболее значительные затраты; формализация и оценка выделенных бизнес-процессов с целью определения направлений их совершенствования.

3. Проведение оптимизации данных процессов для снижения стоимости потребляемого ресурса.

Под бизнес-процессом следует понимать устойчивую, целенаправленную совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя. Выделяют следующие классификации процессов: в зависимости от места в организационной структуре предприятия (сквозные процессы и процессы подразделений); в зависимости от места в иерархии целей организации (бизнес-процессы верхнего уровня, среднего уровня, нижнего уровня); в зависимости от предназначения (основные процессы, вспомогательные (обеспечивающие), бизнес-процессы развития); по взаимосвязи с внешней средой (процессы, начинающиеся и заканчивающиеся взаимодействием с внешней средой; процессы, начинающиеся во внешней среде и заканчивающиеся в организации; процессы, начинающиеся в организации и заканчивающиеся во внешней среде; процессы, начинающиеся и заканчивающиеся внутри организации).

Описание набора отдельных бизнес-процессов компании предложено проводить в семь этапов:

1. Принятие решения об описании бизнес-процесса.
2. Подбор и назначение владельца бизнес-процесса.
3. Выделение операций бизнес-процесса.
4. Определение клиентов и выходов бизнес-процесса.
5. Определение поставщиков и входов бизнес-процесса.
6. Выявление ресурсов бизнес-процесса.
7. Формирование графических схем бизнес-процесса при помощи нотации ARIS eEPC.

Очевидно, что модернизация экономики является вопросом не только экономическим, но и вопросом национальной безопасности в условиях введения санкций против Российской Федерации. В современный период выхода из кризиса необходимы срочные меры в разных плоскостях модернизации, в том числе и в области внедрения современных методик управления бизнес-процессами. В результате формализации бизнес-

процессов возможно проведение их качественной оценки и на основании полученных результатов – оптимизации деятельности предприятий и организаций, что повысит их конкурентоспособность и устойчивость. И в конечном итоге станет элементом оздоровления всей экономической системы России и ЕАЭС в целом.

Библиографический список

1. Кулагина, И. И. Подходы к устойчивому экономическому развитию региона / И. И. Кулагина, Д. В. Семикин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 191–195.
2. Кулагина, И. И. Вопросы моделирования бизнес-процессов в соответствии со стандартами ИСО серии 900 / И. И. Кулагина, Д. В. Семикин // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. –2015. № 1 (30). С. 220–222.
3. Государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000–2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» Госстандарт России. М.: Стандарт Информ, 2009. 35 с.
4. Зверев, В. В., Набиев Р. А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек / В. В. Зверев, Р. А. Набиев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 133–136.
5. Иванов, Е. А. Модель сквозного бюджетирования в многосегментных организациях холдингового типа / Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 207–214.
6. Евсеева, О. А. Формирование стратегии развития промышленного предприятия малого и среднего бизнеса на основе повышения эффективности использования его совокупного потенциала // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 68–72.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО

INTERNATIONAL COMPARISON AND COOPERATION

УДК 339.9

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ЯПОНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Н. Е. Булетова, А. А. Севидова

Аннотация. В статье рассматриваются особенности экономического положения японской и российской национальных экономик в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений. Обращается внимание на основные макроэкономические показатели Японии и Российской Федерации и участие в мировой торговле. Представлены перспективы развития российско-японских отношений и главные стратегические направления внешнеэкономической политики стран в условиях продолжающегося экономического развития.

Ключевые слова: российско-японские отношения, мировая экономика, экономическое сотрудничество, глобализация, интеграция.

TRENDS OF ECONOMIC COOPERATION OF RUSSIA AND JAPAN IN THE MODERN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY

N. E. Buletova, A. A. Sevidova

Abstract. In article features of an economic situation of the Japanese and Russian national economies in system of the world economy and the international economic relations are considered. The attention to the main macroeconomic indicators of Japan and the Russian Federation and participation in world trade is paid. The prospects of development of the Russian-Japanese relations and the main strategic directions of the external economic policy of the country in the conditions of the continuing economic development are presented.

Key words: Russian-Japanese relations, world economy, economic cooperation, globalization, integration, macroeconomic.

Сложившиеся в 2000-е гг. политические и социально-экономические особенности развития и взаимодействия экономически развитых и развивающихся стран, усилившееся противостояние «восточных» и «западных» цивилизационных ценностей и моделей экономического развития привели к росту противоречий и конфронтаций на политической и экономической мировой арене, с одной стороны, и к необходимости активного поиска компромисса и собственной национальной модели развития с учетом мировых тенденций, с другой. На этом фоне представление результатов исследования состояния и

тенденций экономического взаимодействия и развития экономик России и Японии имеет практическое значение и интерес для выявления приоритетов такого функционирования национальных экономик в условиях конфликтов и интересов.

В общем комплексе двусторонних отношений торгово-экономические связи России с Японией обращают на себя особое внимание. Роль экономического сотрудничества между двумя странами в последние годы заметно возросла [7]. На рис. 1 представлена динамика ВВП в текущих ценах (млрд. долл.) РФ и Японии.



Рис. 1. Изменение ВВП РФ и Японии в текущих ценах за 2005–2015 гг., млрд. долл.
 Источник: составлено авторами по данным [4].

По графику видно, что для РФ и Японии за анализируемый период было характерно снижение ВВП, темпов роста и прироста. Величина ВВП Японии существенно больше ВВП РФ, но в 2015 г. замечено снижение показателя на 7,85 % в сравнении с 2005 годом (92,15 %). В 2015 году экономика Японии так и не смогла выйти из замкнутого цикла последних двух лет, когда за периодом осторожного роста следует неизбежный спад. Основная причина – слабый внутренний рост, который так и не восстановился после повышения в апреле 2014 г. потребительского

налога с 5 до 8 % [6]. Дополнительными сдерживающими факторами стало замедление экономического роста в соседних с Японией странах, в первую очередь, в Китае, что негативным образом сказалось на японском экспорте. Средний темп роста ВВП РФ в % превышает данный показатель у Японии (105,23 %).

Для того чтобы в полной мере оценить состояние национальных экономик Японии и Российской Федерации необходимо рассмотреть динамику инфляционных процессов (см. табл. 1):

Таблица 1

Показатели инфляции (среднего индекса потребительских цен) РФ и Японии за 2005–2015 гг.

Инфляция, в %	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЯПОНИЯ	-0,75	0,36	0,57	1,05	-2,03	-0,25	-0,29	-0,23	1,46	2,53	0,19
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	10,9	9	11,9	13,3	8,81	8,78	6,1	6,57	6,47	11,35	12,91

Источник: составлено авторами по данным [4].

Изучив данные таблицы 1, можно сделать вывод, что у РФ в 2008 г. произошел рост инфляции в сравнении с 2005 г. (13,3 %), в 2014 г. также замечено резкое увеличение показателя в сравнении с 2013 г. – 11,35 %. У Японии противоположная картина – только в 2014 г. наблюдается увеличение инфляции в сравнении с 2005 г. – 2,53 %.

У Японии существенно низок данный показатель и более равномерен в сравнении с РФ. Мировые кризисы оказывают большее влияние на данный показатель у РФ.

Ниже представлен рис. 2, характеризующий динамику уровня безработицы (% от общей численности рабочей силы):



Рис. 2. Изменение уровня безработицы в РФ и Японии за 2005–2015 гг.

Источник: составлено авторами по данным [4].

Исходя из данных этого графика видно, что у РФ наблюдается скачкообразное снижение безработицы, причем в 2012–2013 гг. показатель оставался на одном уровне – 5,50 %, в 2015 показатель увеличился на 0,38 % в сравнении с 2014 г., самое высокое значение было в 2009 г. – 8,20 % вследствие мирового кризиса 2008 года.

У Японии наблюдается положительная тенденция более плавного снижения безработи-

цы за анализируемый период. Данная тенденция свидетельствует о положительных итогах экономической и финансовой политики Синдзо Абэ («абэномики»), направленной на решение текущих внутренних экономических проблем [3]. Самое высокое значение показателя замечено в 2009 г. – 5,08 %.

Далее представлен график по государственному долгу Японии и РФ за анализируемый период (см. рис. 3).



Рис. 3. Показатели государственного долга РФ и Японии за 2005-2015 гг. (валовой, в % от ВВП)

Источник: составлено авторами по данным [4].

Анализируя график, можно сделать вывод, что крайне высоким уровнем внешней задолженности страны обладает Япония – 237,97 % от ВВП (в сравнении 2015 года с 2005 госдолг Японии возрос на 53,11 %). Это означает, что для полного погашения государственного долга, всё население страны должно работать примерно в течение 2,5 лет, полностью отказавшись от использования ВВП в

других целях, например, как собственное потребление. В действительности в течение этого периода возникнет новая задолженность, так как полный отказ от собственного потребления невозможен.

С другой стороны, Япония является, наряду с Китаем, самым крупным кредитором США. И при взаиморасчёте, положение Японии может оказаться лучше, чем США [5].

Министерство финансов РФ установило пороговое значение государственного долга в размере 20 % к ВВП страны. В соответствии с «Основными направлениями государственной долговой политики РФ на 2017–2019 гг.» в период с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2016 г. государственный долг Российской Федерации вырос с 7,5 (10,6 % ВВП) до 11,1 трлн. руб. (13,2 % ВВП), в среднем ежегодно увеличиваясь примерно на 1,0 % ВВП. При этом средние темпы прироста государственного долга, как минимум, превышали темпы прироста ВВП страны. Тем не менее к началу 2017 г. общий объем долговой нагрузки по-прежнему нахо-

дился в безопасных пределах – менее 15 % ВВП, что по мировым стандартам является умеренным значением. Ориентация на развитие внутренних заимствований в условиях санкций и угроз экономической безопасности и самостоятельности государства привела к тому, что в структуре российского долга преобладают ценные бумаги – около 75 %, причем основная часть государственных обязательств выражена в национальной валюте – 71 % и размещается на внутреннем рынке.

Далее на рис. 4. представлена информация о динамике торгового баланса РФ и Японии за 2005–2015 годы.



Рис. 4. Изменение торгового баланса РФ и Японии за 2005–2015 гг.

Источник: составлено авторами по данным [4].

Из графика можно сделать выводы, что у обеих стран развитие торгового баланса имело разностороннюю тенденцию, особенно интересны периоды (2007, 2010, 2015 годы), когда торговые балансы Японии и России имели противоположные векторы движения с последующим этапом сближения в полученной за период «волне». Такая неустойчивость и высокая зависимость от международной конъюнктуры, от самой структуры экспорта и импорта, от результатов внутреннего производства и реализуемой протекционистской политики по защите внутренних производителей, привела к таким неоднозначным тенденциям в развитии торгового баланса обеих стран.

Для оценки степени участия в международном обмене ниже приведен расчет внешне-торговых квот Японии и РФ за 2015 год:

1) Япония:

Внешнеторговая квота = ((Экспорт в денежном выражении + Импорт в денежном выражении) ÷ ВВП страны) × 100 % = ((5 104 331 530 + 15 740 535 729) ÷ 4 382 420 000) × 100 % = 4,8 %

Внешнеторговая квота Японии показывает, что рынок следует отнести к закрытому по значению.

2) Россия:

Внешнеторговая квота = ((Экспорт в денежном выражении + Импорт в денежном выражении) ÷ ВВП страны) × 100 % = ((343 907 651 828 + 182 781 964 814) ÷ 1 365 865 000) × 100 % = 385,6 %

Высокое значение показателя показывает, что внешнеторговый оборот начинает оказывать стимулирующее влияние на национальную экономику (т.е. более 25 % ВВП) [1].

Для сравнения уровня экономического развития в соответствии с подходом К. Кларка, который ввел понятие «валовой национальный продукт» (ВНП) как основу для изучения национальных экономик, обратимся к определению, к какому типу экономики относятся экономики России и Японии (на примере трехсекторной модели экономики Фишера-Кларка с представлением аграрного, индустриального и сервисного секторов как базовых в структуре ВНП). Используя типологию эко-

номических систем по межсекторальным пропорциям, представленную в работах Булетовой Н. Е. с

соавторами [9], [10], представим ее основные характеристики в таблице 2.

Таблица 2

Матрица типов экономических систем по межсекторальным пропорциям

Межсекторальные пропорции (стадии развития экономики)	$D_A > D_I$ (аграрный тип)	$D_I > D_A$ (промышленный тип)
$D_T > D_U$ (индустриальный тип)	ИНДУСТРИАЛЬНО-АГРАРНЫЙ ТИП	ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ТИП
$D_U > D_T$ (сервисный тип)	СЕРВИСНО-АГРАРНЫЙ ТИП	СЕРВИСНО-ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ТИП

Источник: [10]

Применяемые обозначения D_i представляют собой удельные веса различных секторов экономики в структуре валовой добавленной стоимости страны, региона, а именно:

D_A – удельный вес аграрного сектора в структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) страны или региона;

D_I – удельный вес сектора промышленности;

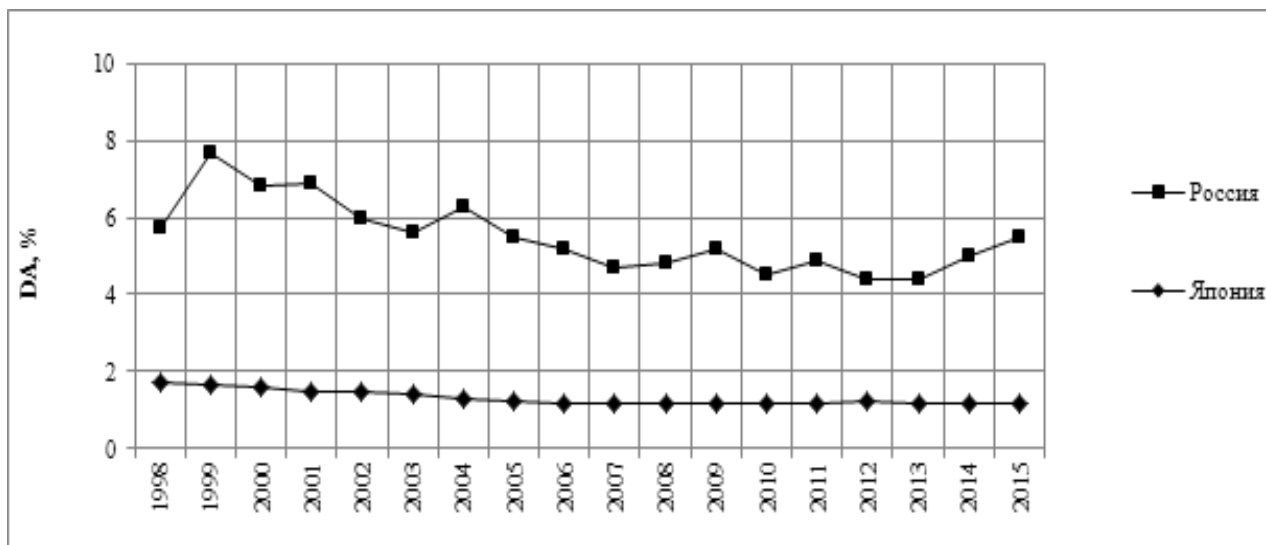
D_T – удельный вес сектора производства товаров в структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) страны или региона;

D_U – удельный вес сектора производства услуг в структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) страны или региона.

Для определения D_T необходимо сложить значения D_A и D_I с добавлением раздела F «Строительство».

Для оптимального совмещения динамического и пространственного подходов в исследовании экономического развития с учетом представленной в таблице 2 типологии было проведено эволюционно-статистическое исследование экономик России и Японии для сравнения тенденций и качества экономического развития экономик разного масштаба и уровня развития.

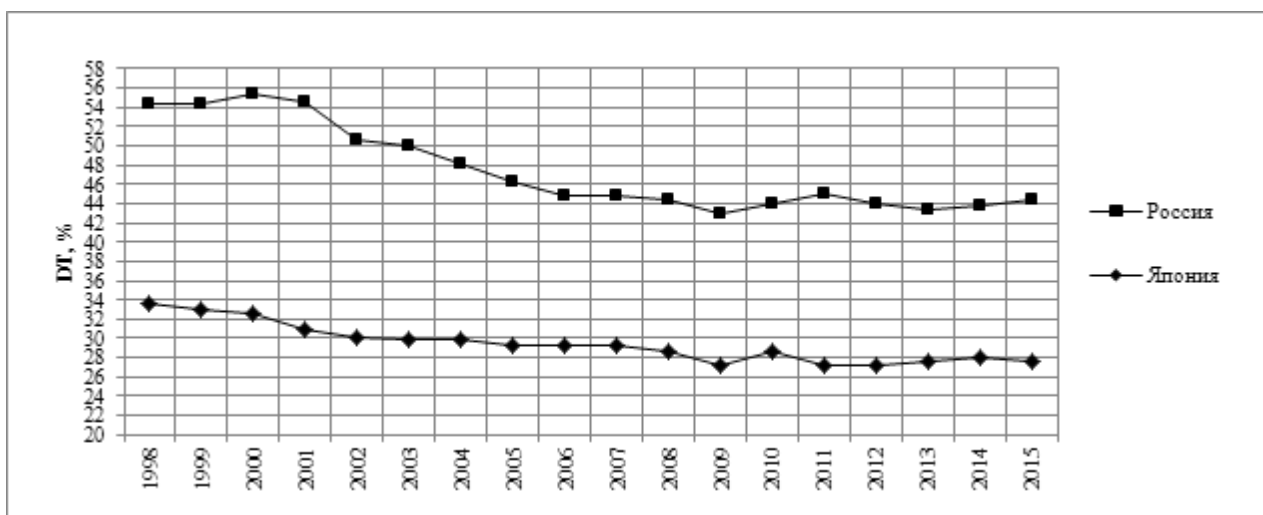
На рис. 5 представлен результат расчета в динамике удельных весов аграрного (а), промышленного (б), товарного (в) и сервисного (г) секторов экономики D_A , D_I , D_T и D_U в структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) в период 1998–2015 годов.



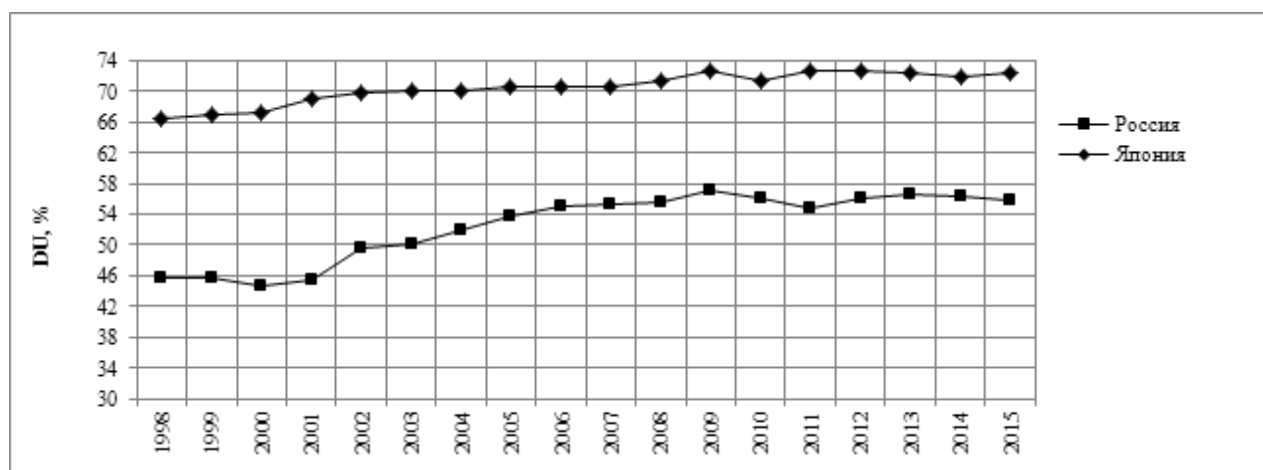
а) Динамика удельного веса аграрного сектора в структуре ВДС



б) Динамика удельного веса промышленного сектора в структуре ВДС



в) Динамика удельного веса сектора товаров в структуре ВДС



г) Динамика удельного веса сектора услуг в структуре ВДС

Рис. 5. Изменение удельных весов секторов экономики D_i России и Японии в структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) за 1998-2015 гг.

Источник: составлено авторами по материалам [2] и [8]

По данным рисунка 5а можно утверждать, что для экономически развитых стран типично сокращение доли сельского хозяйства и промышленного производства в структуре ВДС на фоне роста сектора услуг, при этом у экономически развивающихся стран тенденции схожи, но пропорции разные – так, на примере РФ можно видеть, что доля сельского хозяйства за период 1998–2015 гг. практически не изменилась, тогда как у Японии четко наметилась тенденция со-

кращения доли данного сектора экономики. Такое же соотношение видно и по D_I и D_T , а вот по сектору услуг значение D_U для Японии более существенно в динамике (с 66,4 % в 1998 г. до 72,4 % в 2015 г.), чем для России (с 45,6 % в 1998 г. до 55,7 % в 2015 г.).

Используя данные табл. 2 и рис. 5, представим результат типологизации экономик России и Японии по состоянию на 1998 и 2015 гг. (см. табл. 3)

Таблица 3

Результаты структурного анализа экономик Германии, России и Волгоградской области

Страна (регион)	1998 год	2015 год	Характеристика результатов развития экономики
Россия	$D_I > D_A$ в 5,3 раза $D_T > D_U$ в 1,2 раза	$D_I > D_A$ в 5,8 раза $D_U > D_T$ в 1,3 раза	1998 год: Индустриальный тип 2015 год: Сервисно-индустриальный тип с незначительными темпами развития индустриального и сервисного секторов экономики
Япония	$D_I > D_A$ в 14,2 раза $D_U > D_T$ в 2 раза	$D_I > D_A$ в 17,2 раза $D_U > D_T$ в 2,62 раза	Сервисно-индустриальный тип с устойчивой тенденцией роста индустриализации и сервисизации экономики

Следующий шаг анализа – расчет показателей координации полученных долей D_i между собой по формулам:

$$t_\alpha = D_I/D_A \quad t_\beta = D_U/D_T$$

Результаты расчета значений t_α t_β за 1998–2015 гг. представлены на рисунке 6.

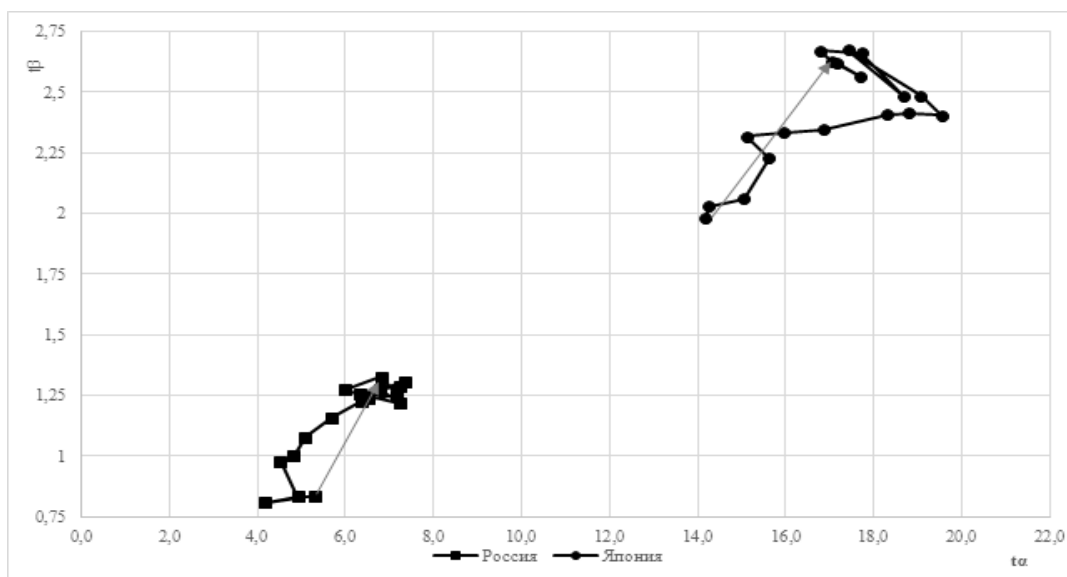


Рис. 6. Результат соотношения t_α и t_β экономик России и Японии за 1998–2015 гг.

Источник: составлено авторами по данным рис. 5.

По представленному распределению стран на рисунке 6 можно сделать следующие выводы:

- полученное распределение стран с разным уровнем экономического развития, структурными соотношениями секторов экономики позволяет утверждать, что страны (регионы) с менее экономически развитой экономикой расположены на графике ближе к началу координат, а страны (регионы) с более экономически разви-

той экономикой будут двигаться в направлении биссектрисы и для них характерны большие значения t_α и t_β , чем у стран развивающейся экономикой;

- для развитых и развивающихся стран выявлена общая тенденция – значения t_α традиционно больше t_β , но результат соотношения D_i между собой (см. табл. 3) показал, что внутри каждого выделенного типа есть своя внутренняя градация,

уточняющая степень развития сервисного, индустриального или аграрного секторов экономики;

- вектор развития структурных изменений в России, и Японии достаточно схож, идет в одном направлении (стрелки на рис. 6 от точки 1998 г. к точке 2015 г.), однако само «месторасположение» на оси координат сильно отличается, что определяет для экономики России и ее тенденций в структурных изменениях в направлении Японии и других экономически развитых стран.

При оценке перспектив российско-японского торгово-экономического сотрудничества Японии и Российской Федерации в будущем могут получить развитие следующие значимые направления сотрудничества:

-вовлечение высочайших японских технологий, ноу-хау, навыка менеджмента в развитии российских производств, ориентированных на экспорт, в первую очередь, машинотехнических;

-установление обширного научно-технического партнерства в таких сферах, как обработка минерального сырья, лесной промышленности, обработка морепродуктов;

-вовлечение японских коммерческих организаций в участие в конверсии предприятий оборонного комплекса;

-увеличение объемов совместных и международных научных исследований, обмен специалистами [5].

Возможные перспективы последующего развития российско-японских торгово-экономических взаимосвязей будут в зависимости от влияния на них целого ряда объективных экономических факторов:

-прогресса экономических реформ в Российской Федерации и общего состояния российской национальной экономики;

-развертывания инвестиционной активности, в том числе формирование соответствующего инвестиционного климата с целью стимулирования притока зарубежных капиталовложений;

-прогресса реализации целого ряда перспективных объектов партнерства крупного масштаба, включая совместное освоение сахалинского шельфа, в сферах лесопромышленности, угледобычи и других;

-установления и увеличения быстродействия двустороннего сотрудничества на региональном уровне, в дальневосточном регионе – в первую очередь.

Территориальная проблема является главной преградой для осуществления цели абсолютного урегулирования российско-японских отношений и подписания мирного договора

между двумя государствами. Однако экономические интересы постепенно начинают доминировать над политическими разногласиями. Если для Японии рынок России представляет собой большой интерес с точки зрения инвестиций, внедрения технологий, завоевывания потребительского спроса, то для России полноценное экономическое сотрудничество с Японией может дать серьезный инновационный толчок как за счет диффузии японских технологий, так и за счет японских инвестиций в российские наукоемкие производства, чтобы взаимодействие на внешнеэкономическом рынке не ограничивалось покупкой российского сырья, с одной стороны, и покупкой дорогого японского оборудования, техники, с другой. Перспективы такого взаимовыгодного сотрудничества позволят и России, и Японии продолжить свое «восхождение» в структурных сдвигах национальных экономик в сторону оптимизации, роста сервисизации и даже экологизации, сбалансированности интересов всех сторон экономических отношений.

Библиографический список

1. Единый информационный портал «Экспортеры России» – Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/>
2. Материалы Росстата «Отраслевая структура валовой добавленной стоимости субъектов Российской Федерации».
3. Международные экономические отношения: учебник для студентов экономических вузов / под ред. В. Е. Рыбалкина. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити, 2012. С. 53–68.
4. Официальный сайт Всемирного Банка – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/>
5. Портал внешнеэкономической информации – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/>
6. Сайт «Вести Экономика» – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/>
7. Симионов, Ю. Ф. Мировая экономика и международные отношения / Ю. Ф. Симионов. М.: Феникс, 2011. С. 67–78.
8. United Nations Statistics Division «Gross Value Added by Kind of Economic Activity at current prices - US dollars»/ - URL: <http://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3a201%3bcurrID%3aUSD%3bpcFlag%3a0>
9. Buletova N. E., Sharkevich I. V., Meshcheryakova Ya. V., 2016, «An assessment of growth quality and economic structure: a regional perspective», Asian Journal of Applied Sciences. 2016. Т. 4. Vol. 4. p. 889.
10. Buletova N. E., Zlochevsky I. A., Sharkevich I. V., Stepanova E. V. Structural analysis and criteria for assessment of state economic policy // International Journal of Applied Engineering Research, 2017. Vol.12, No 17. pp. 6603-6614.

УДК 338.001.36

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКОЙ И КИТАЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

И. А. Злочевский, Д. Э. Вакал

Аннотация. Исследование результатов развития китайской экономики в условиях сохраненной политически стабильной философии потребительского поведения и эффективного, грамотного государственного управления, регулирования экономического развития в интересах только одной страны – Китая, позволяет увидеть достигнутые преимущества такой национальной экономической политики и сравнить ее с проблемами и результатами либеральных попыток российских элит направить российскую экономику по поддержанному западными партнерами курсу «догонять, но не перегнать».

Ключевые слова: один пояс и один путь, государственная экономическая политика, интеграция в мировое пространство.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE RUSSIAN AND CHINESE ECONOMICS IN THE WORLD ECONOMIC SPACE

I. A. Zlochevsky, D. E. Vakal

Abstract. The study of the results of the development of the Chinese economy in the conditions of the preserved politically stable philosophy of consumer behavior and effective, competent state management, regulation of economic development in the interests of only one country - China, allows to see the advantages of such national economic policy achieved and compare it with the problems and results of liberal attempts by Russian elites to direct the Russian economy on the rate supported by the Western partners "to catch up, but not to drive".

Key words: one belt and one way, the state economic policy, integration into the world space.

Начиная исследование результатов экономического развития России и Китая в схожих стартовых условиях краха коммунистических идей и социалистического строя в хозяйственной системе, отметим, что ряд факторов, в том числе психологических, отражающих национальные особенности, менталитет нации и состав ее вождей, политических лидеров, привел обе страны к разным результатам с разными экономическими и политическими, социальными потерями и приобретениями в масштабах национальной экономики и безопасности государства.

Тот факт, что товары с пометкой «Made in China» (сделано в Китае) стали встречаться повсеместно, в том числе и в странах Европейского союза, США и Японии, свидетельствует о высоком уровне государственного менеджмента, позволившего сложную ситуацию, в которой оказался и Китай после развала СССР, использовать себе во благо. В результате интеграция национальной экономики Китая в мировое хозяйство произошла быстро, успешно, на условиях китайских «игроков», когда даже при вступлении в ВТО (всемирную торговую организацию) руководство Китая сохранило за собой право государственного регулирования цен и другие по-

слабления, на которые не могли рассчитывать другие страны.

В настоящее время Китай уже является страной с ведущей экономикой мира. Колоссальный запас дешевых трудовых ресурсов привлек и продолжает привлекать многомиллиардные инвестиции в страну, что в конечном итоге и обуславливает высокие темпы роста и развития. Однако это не является основной причиной.

Китай – одна из самых древних мировых цивилизаций, которой удалось сохранить свою территорию, культуру и национальную самобытность до сегодняшних дней. На протяжении большей части истории Китай развивался за счет сельского хозяйства и международной торговли, несмотря на длительные кризисные периоды, национальное единство и культурные устои помогали нации объединяться и заново восстанавливаться и превосходить предыдущие этапы. Постоянные набеги и завоевания кочевых племен сопровождали всю историю Китая, однако характерно то, что для управления всегда использовалась развитая китайская письменность и сложившаяся под влиянием конфуцианства система управления, поэтому завоеватели «китаезировались» и новые государства обладали потенциалом к объединению.

В современных условиях КНР стремится обогнать экономику США и для этих целей использует все преимущества от участия в интеграционных экономических группировках стран, ведь упор на экономику и расширение влияния в западном регионе является основным вектором во внешней политике страны. При этом в структуре импорта США преобладают именно потребительские товары из Китая. Превращение Китая в одну из лидирующих мировых экономик, по большей части, сосредоточенной на международной торговле товарами и услугами, принципиально сказалось на структуре современного мирового хозяйства и значительно изменило уклад и условия экономической игры. Китай влияет буквально на все: от потребительского выбора в большинстве стран мира до инвестиционного климата и политики большинства стран.

Однако невероятные темпы роста китайской промышленности не обошлись без глобальных последствий: выявлены структурные слабости относительно финансовой сферы и в значительной степени разницы в работе государственных и частных организаций. Перед правительством Китая стояла и продолжает стоять проблема: как сохранить высокие темпы роста, но

осуществить необходимые на протяжении длительного времени структурные реформы.

С похожими проблемами сталкивается и Россия в силу ряда исторических и экономико-географических условий. КНР, так же как и Россия, обладает большим количеством ресурсов и в определенные периоды истории обе страны придерживались административно-командной экономики. Россия, как и Китай пытается противостоять господствующему положению США на международной арене.

Учитывая эти особенности, важно проанализировать основные макроэкономические показатели, отражающие результаты экономического развития двух стран, и начать следует с численности населения. На данный момент Китай является первой страной по численности населения и насчитывает 1 384 363 000 человек. Однако темпы роста численности населения Индии настолько велики, что в конечном итоге эта страна займет первое место в этой категории в ближайшие пять лет.

Еще одним важнейшим показателем развития является ВВП в текущих ценах[4].

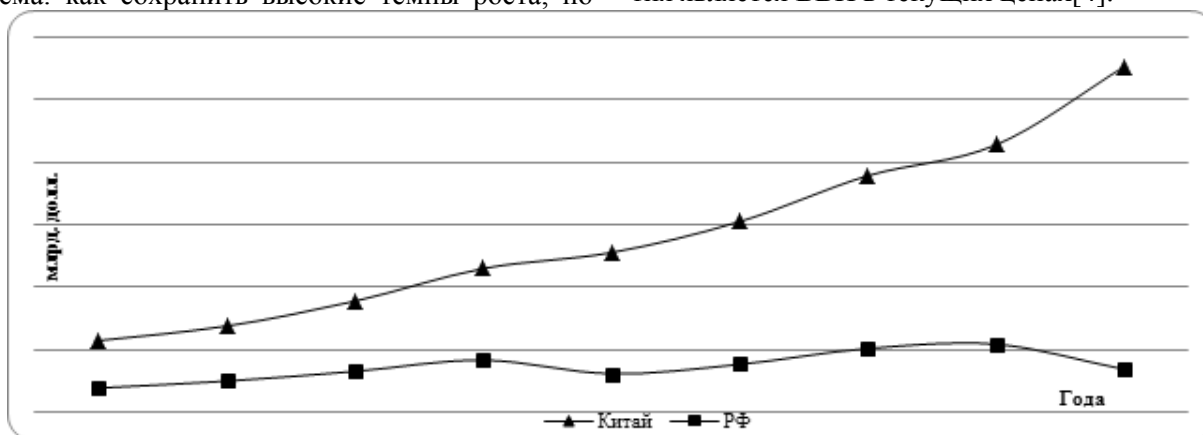


Рис. 1. Изменение величины ВВП Китая и России в текущих ценах за 2005–2015 гг., млрд. долл.
 Источник: составлено авторами по данным величины валового внутреннего продукта [4]

Из рисунка 1 видно, что на протяжении 10 лет в Китае наблюдается рост ВВП. То, как соотносятся между собой показатели ВВП Китая и России, подтверждает успехи экономического развития Китая на фоне низких темпов роста ВВП России. Разница в ВВП между Россией и Китаем в 2015 г. составила 9 698 млрд. долларов. Можно утверждать, что в пользу китайского экономического чуда «работали» как внутренние факторы (дешевые природные и человеческие ресурсы, выгодные инвестиционные предложения, лояльность государства к предприниматель-

ству и росту бизнес-структур на местах и т.п.), так и внешние, когда экономические (но не всегда политические) партнеры выбирали Китай как площадку для инвестиций, внедрения новых технологий и доступных инноваций ради большой экономической выгоды. И получали ее. Место национальной экономики Китая в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений определяет участие Китая в международной торговле. КНР по объему экспорта занимает 1 место среди всех стран мира и 2 место по объему импорта.

Анализируя рисунок 2 с данными по экспорту и импорту товаров и услуг за 10-летний период, можно видеть высокую зависимость траекторий экспорта и импорта обеих стран от

мирового экономического кризиса 2008 года, и разные темпы роста по итогам преодоления кризисных факторов вплоть до 2014 года.

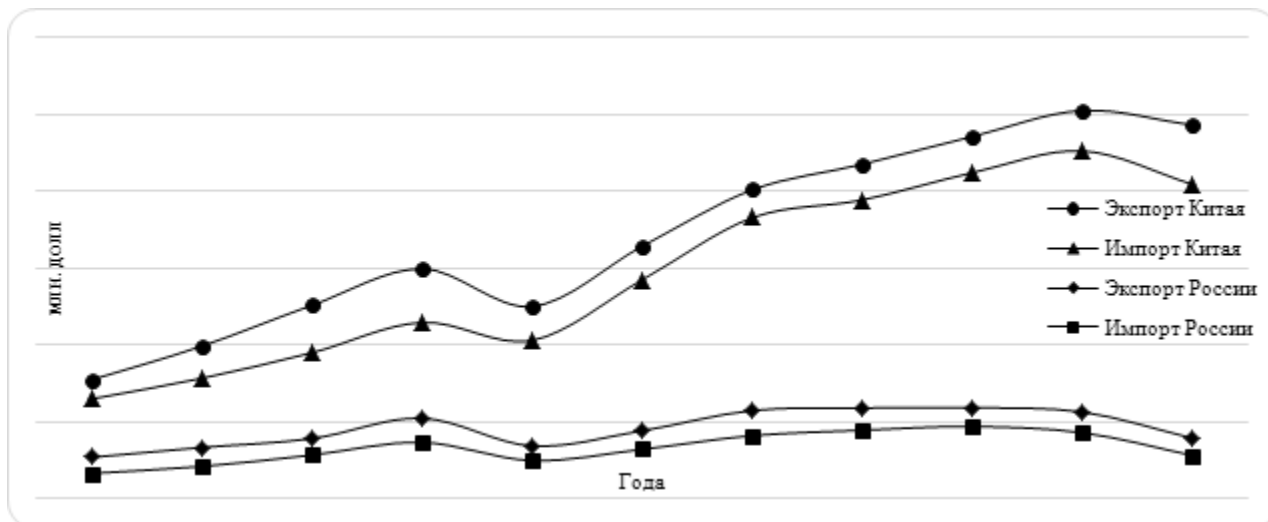
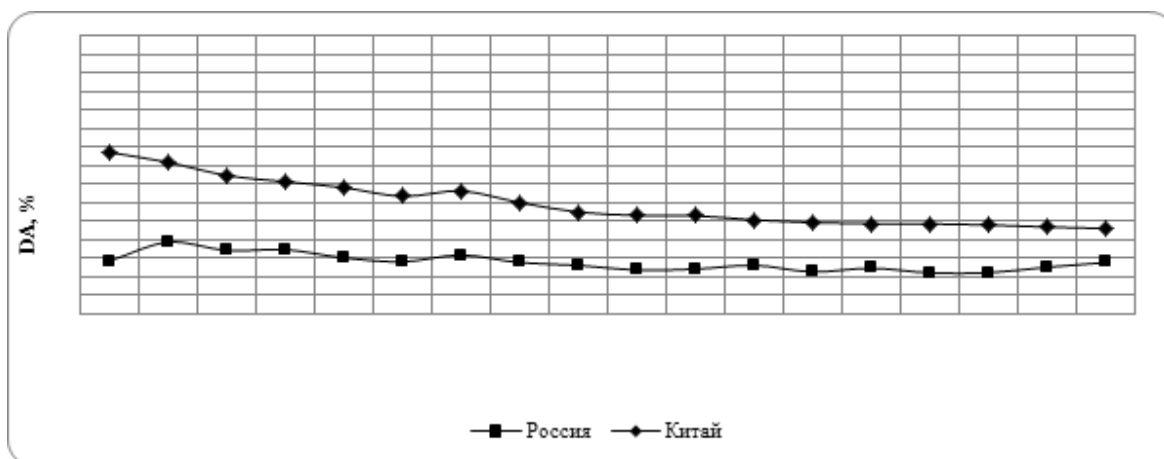


Рис. 2. Изменение величины экспорта и импорта Китая и России за 2005–2015 гг., млн. долл.
 Источник: составлено авторами по данным величины экспорта и импорта [4]

То, что к 2015 г. произошло очередное циклическое снижение показателей экспорта и импорта, можно объяснить как состоянием всего мирового хозяйства и развязавшимися «санкционными войнами», так и актуальностью политики протекционизма и защиты интересов внутренних производителей, что привело не только к сокращению импорта, но и из-за сильной ориентации национальной экономики на внутреннего потребителя – к сокращению экспорта и у России, и у Китая. Можно утверждать, что для развивающихся экономик Китая и России 2015 г. имел те же негативные последствия для внешнеэкономической, внешнеторговой деятельности, что и кризисный 2012 год.

Для того чтобы сравнить траекторию и результаты экономического развития Китая и России и получить максимально достоверные результаты сопоставления структурных показателей развития национальных экономик этих двух стран, представим данные о меняющейся структуре валовой добавленной стоимости России и Китая за 1998–2015 гг. (см. рис. 3). Представленные на рисунке 3 изменения значений D_A , D_B , D_T и D_U представляют собой характеристику аграрного сектора, сектора промышленного производства, сектора товаров и сектора услуг соответственно.



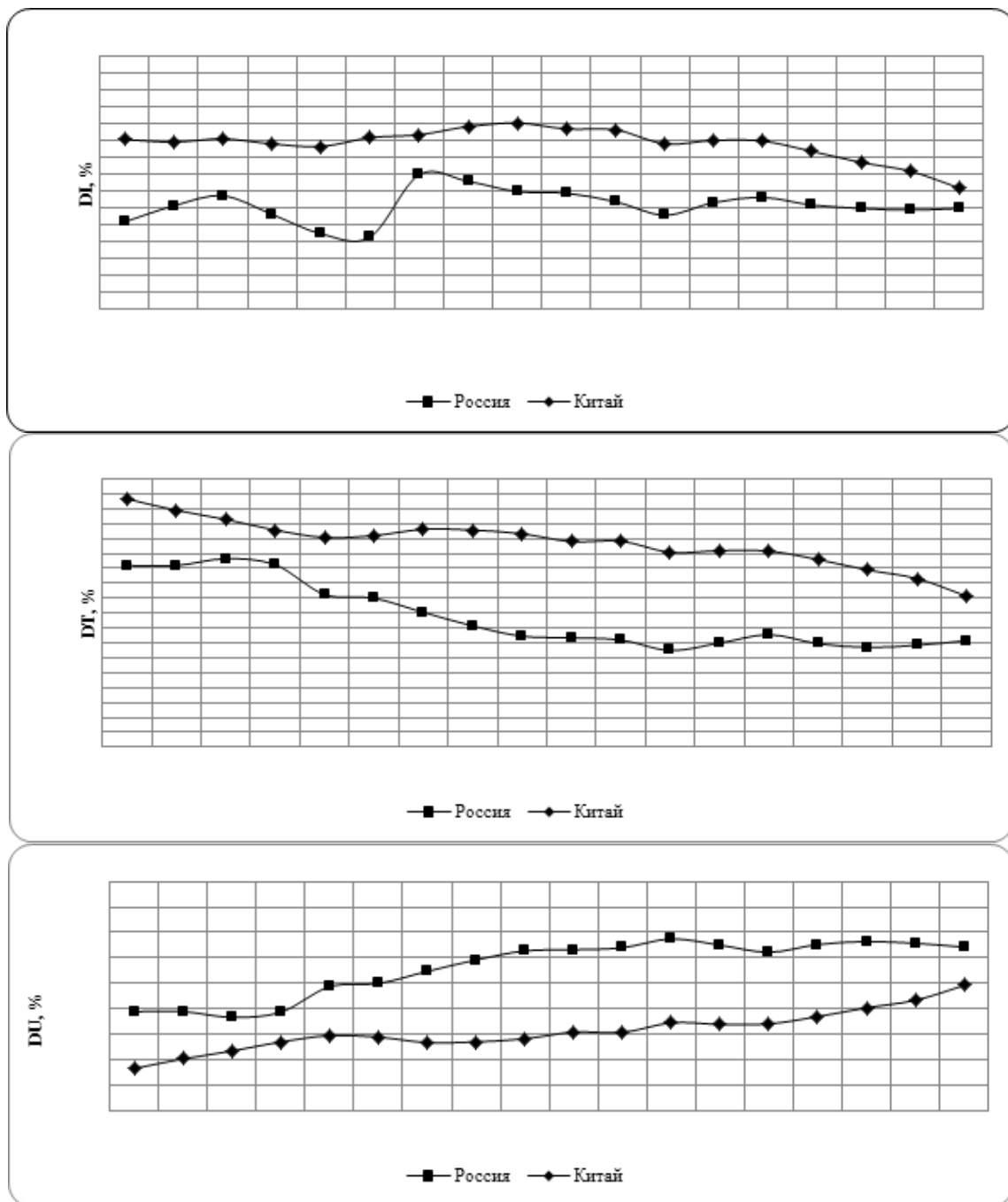


Рис. 3. Значения удельных весов секторов экономики D_i России и Китая в структуре валовой добавленной стоимости за 1998–2015 гг.

Источник: составлено авторами по данным о структуре валовой добавленной стоимости [3] и [8]

Для того чтобы оценить не только динамику, но и соотношение секторов экономики между собой, применим подход к структурному анализу, представленный в работах И. А. Злочевского с соавторами [6], [7]. Для этого применяются статистические показатели координации t_α и t_β , рассчитываемы по формулам:

$$t_\alpha = D_I / D_A \quad \text{и} \quad t_\beta = D_U / D_T$$

В результате возможно определить степень индустриализации экономики по превышению доли сектора промышленного производства над сельскохозяйственным сектором экономики и превышению сектора услуг над сектором товаров как результата материального производства.

На рис. 4 видно, что по степени развития структуры национальной экономики Россия опережает Китай по степени индустриализации и сервисации, что выражается в следующих пропорциях:

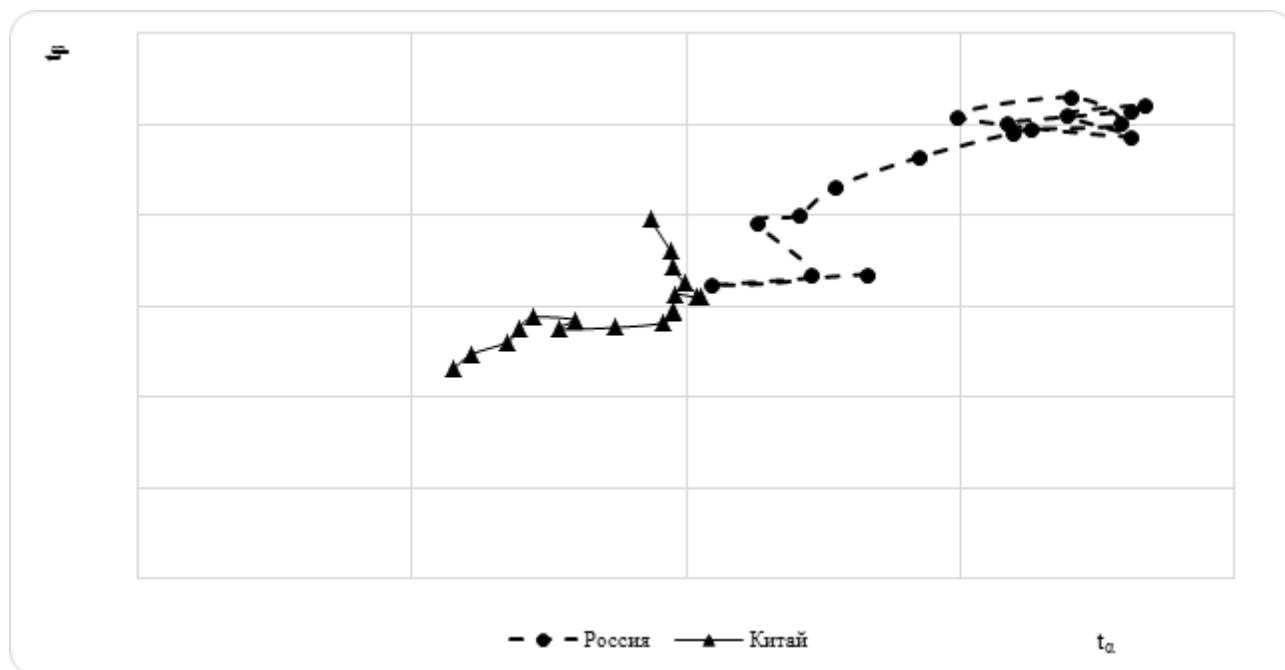


Рис. 4. Результат соотношения t_α и t_β в ходе структурного анализа экономик России и Китая за 1998-2015 гг.
 Источник: составлено авторами по данным рис.3.

- в 1998 г. в России на каждую 1 денежную единицу ВДС, произведенной в сельскохозяйственном секторе экономики приходилось 5,3 ден. ед. ВДС, произведенной в промышленности, тогда как в Китае данное соотношение составляло 2,3 ден. ед. ВДС национальной экономики; к 2015 г. можно наблюдать следующие результат структурных изменений по величине t_α : в России на 1 ден. ед. ВДС в сельском хозяйстве стало приходится 5,8 ден. ед. ВДС в промышленности, в Китае – 3,74. Если сравнить это соотношение с показателями экономически развитых стран, например, Германии, Японии, то получим по 2015 г. значения 40,8 и 17,16 соответственно. Сравнивая t_α России, Китая и Германии, можно констатировать, что индустриальный сектор экономики Германии в 7 раз продуктивнее, чем в России, и в 11 раз продуктивнее, чем в Китае;

- в 1998 г. в России на каждую 1 денежную единицу ВДС, произведенной в секторе товаров приходилось 0,83 ден. ед. ВДС, произведенной в сфере услуг, тогда как в Китае данное соотношение составляло еще меньше – 0,58 ден. ед. ВДС национальной экономики, что свидетельствует о явно выраженное индустриальном, а не сервисном приоритете экономического развития в отличие от экономически развитых стран (в Германии t_β в 1998 г. был равен 2,09, в Японии – 1,98); к 2015 г. результат структурных изменений по величине t_α был следующие: в России на 1 ден.

ед. ВДС в производстве товаров стало приходится 1,26 ден. ед. ВДС в сфере услуг, в Китае – 0,99 (в Германии t_β в 2015 г. был равен 2,22, в Японии – 2,62);

Полученные результаты структурного анализа позволяют сделать вывод, что большие темпы экономического роста еще не являются свидетельством высокого уровня экономического развития, на примере Китая можно видеть, что доминирование материального производства и высокая доля сектора сельскохозяйственного производства не позволяют отнести его экономики к сервисному типу экономического роста, тогда как у России при малых темпах прироста ВВП структура экономики и происходящие структурные сдвиги более похожи на тенденции, типичные для экономически развитых стран – рост степени сервисизации (преобладание сектора услуг над секторов товаров, когда $t_\beta > 1$) на фоне сокращения доли сельского хозяйства в структуре ВДС при высоких темпах роста промышленного производства ($t_\alpha > 1$ даже в 40 раз на примере Германии).

Определяя тенденции и перспективы развития китайской экономики, следует сказать, что новый шелковый путь – перспективный китайский проект, имеющий масштабные амбиции и перспективное видение, очевидно присутствуют в его современной политике. На встрече экономических лидеров (АРЕС) в октябре 2013 г. было

заявлено о китайской заинтересованности в «Морском шелковом пути 21 столетия» [5]. Все это позволило многочисленным китайским экспертам заявить об объединяющем обе концепции стратегическом проекте «One belt, one road» (OBOR). Обеспечение рентабельных транспортных объектов и логистических центров направлено как на расширение рынка сбыта товаров как основного результата экономической деятельности национальной экономики страны, так и на возможность наращивания объемов и доли сектора услуг, сопровождающего внешнеторговую деятельность и расширяющего спектр услуг для обслуживания внутреннего рынка потребителей, роста качества жизни и доступности этих услуг.

Создание евразийской континентальной области свободной торговли, как предполагается, окажет значительное влияние на экономическую карту мира и будет способствовать формированию нового политического и экономического порядка, что должно дать дополнительный стимул экономического развития экономик России и Китая в равной мере.

Библиографический список

1. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mddb.apec.org/Pages/search.aspx?set->

[ting=ListMeeting&DateRange=2013/10/01%2C2013/10/end&Name=21st%20APEC%20Economic%20Leaders%27%20Meeting%202013%20](http://mddb.apec.org/Pages/search.aspx?set-ting=ListMeeting&DateRange=2013/10/01%2C2013/10/end&Name=21st%20APEC%20Economic%20Leaders%27%20Meeting%202013%20)

2. Васильев, К. В. Истоки китайской цивилизации. [Текст] / К. В. Васильев. – М.: Издательская фирма «Восточная литература» РАН, 1998. – 319 с.

3. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости субъектов Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gks.ru/free_doc/new_site/vvp/otr-stru15.xlsx;

4. Официальный сайт ЮНКТАД. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

5. Тавровский, Ю. В. Новый Шелковый путь. [Текст] / Ю.В. Тавровский М.: Эксмо, 2017. 368 с.

6. Шаркевич, И. В., Злочевский, И. А. Качество экономического роста и структурных изменений как результат и оценка эффективности промышленной политики [Текст] // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №38. С.41-46.

7. Buletova, N. E., Zlochevsky, I. A., Sharkevich, I. V., Stepanova, E. V. Structural analysis and criteria for assessment of state economic policy [Text] // International Journal of Applied Engineering Research, 2017. Vol.12, No 17. – pp. 6603-6614

8. Gross Value Added by Kind of Economic Activity at current prices - US dollars [Electronic resource]. – Access: <http://data.un.org/Data.aspx?d=SNAAMA&f=grID%3a201%3bcurrID%3aUSD%3bpcFlag%3a0>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АРПЕНТЬЕВА – доктор психологических наук, доцент
Мариям Равильевна Старший научный сотрудник, профессор кафедры психологии развития и образования Калужского государственного университета им. К. Э. Циолковского, г. Калуга,
контактная информация: mariam_rav@mail.ru

БОНДАРЕВА – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Светлана Александровна
контактная информация: s.a.bondareva@mail.ru

БУЛЕТОВА – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления и политологии Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Наталья Евгеньевна
контактная информация: bdv1968@mail.ru

ГЛАЗУНОВА – студентка 2 курса факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва
Виктория Сергеевна

ВАКАЛ – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Дмитрий Эдуардович
контактная информация: dima456214@mail.ru

ГОРЕЛОВА – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Ирина Валерьевна
контактная информация: gorelovairina0606@gmail.com

ГРОШЕВА – кредитный инспектор отдела мониторинга кредитных операций Волгоградского отделения ПАО Сбербанк России №8621, магистрант Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Валерия Владимировна
контактная информация: groshevavaleria@icloud.com

ЕРМОЛАЕВА – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Елена Борисовна
контактная информация: leno4ka.ermolaeva777@icloud.com

ЗАХАРОВА – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград
Анна Олеговна

ЗЕЛЕНСКИЙ – старший преподаватель Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Андрей Геннадьевич
контактная информация: Econaz@yandex.ru

ЗЕМЛЯНСКАЯ – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Ирина Сергеевна
контактная информация: zemlyanskaya-irina.ru

- ЗЕМЛЯНСКИЙ** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Александр Александрович
контактная информация: zem_aleksandr@mail.ru
- ЗЛОЧЕВСКИЙ** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой государственного управления и политологии Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Игорь Аркадьевич
контактная информация: i_zlochevsky@mail.ru
- КАРЕВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Анастасия Сергеевна
контактная информация: a.s.kareva@yandex.ru
- КРАСИКОВА** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Валерия Сергеевна
контактная информация: lera.krasikova.98@mail.ru
- КУЛАГИНА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем и математического моделирования Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Ирина Ивановна
контактная информация: kulagina_i@list.ru
- ЛЫСЕНКО** – магистрант Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Светлана Владимировна
контактная информация: lana.lysenko.lysenko@mail.ru
- МАЙДОРОВ** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Александр Сергеевич
контактная информация: aleksandar_maidorov@mail.ru
- МОЛОКАНОВ** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Виктор Михайлович
контактная информация: vikmol@inbox.ru
- ПОТОМОВА** – аспирант кафедры экономики и финансов Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Софья Александровна
контактная информация: potomova@inbox.ru
- ПРИДАЧУК** – доктор экономических наук, профессор Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС,
Максим Петрович
контактная информация: prorector.nauka@vlgr.ranepa.ru
- РОЖНОВА** – старший преподаватель Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Анна Васильевна
контактная информация: anuta4204@yandex.ru
- СЕВИДОВА** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Анна Андреевна
контактная информация: anya.sevidova@mail.ru

- СЕМИКИН** – кандидат географических наук, доцент кафедры учёта, анализа и аудита Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Дмитрий Викторович
контактная информация: semikindv@yandex.ru
- СМАЗНОВА** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Анастасия Андреевна
контактная информация: anastasiya-milano@yandex.ru
- СУРКОВА** – старший преподаватель кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Виктория Валерьевна
контактная информация: vikusik_34@mail.ru
- ТАБУНЩИКОВА** – магистрант Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Виктория Владимировна
контактная информация: tabvi@bk.ru
- ФИЛАТОВА** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Анастасия Витальевна
контактная информация: filatovanastya96@mail.ru
- ХАМБИЕВ** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Аслан Аронович
контактная информация: aslanhambiev@mail.ru
- ШИНДЯЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Татьяна Николаевна
контактная информация: tatanika@inbox.ru
- ШУМАН** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Валерия Александровна
контактная информация: shumanlera@mail.ru
- ШУРАЛЕВ** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Дмитрий Алексеевич
контактная информация: dshuralev1997@mail.ru
- ЯКУБА** – студент Волгоградского института управления – филиала РАНХиГС, г. Волгоград,
Ксения Владиславовна
контактная информация: kseniya.yakuba@mail.ru

Научное издание

**НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА РАНХиГС**
Серия: экономика. 2018. № 1.

*Точка зрения редакции и членов редколлегии
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

Редакторы *М. И. Мульганова, Н. В. Никитина*
Компьютерная верстка *Г. В. Подшиваловой*

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций,
Свидетельство о регистрации СМИ № ПИ №ФС77-58707 от 28.07.2014

Подписано в печать 22.09.2018. Дата выхода в свет: 21.12.2018

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.

Гарнитура Times New Roman. Физ. п. л. 15.

Тираж 100 экз. Цена свободная.

Адрес редакции и издателя:
Волгоградский институт управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.
vestnik-vags@yandex.ru

Отпечатано с готового макета в Издательско-полиграфическом центре
Волгоградского института управления – филиала ФГБОУ ВО РАНХиГС
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10