

# ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

---

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ  
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год  
№ 2 (38) – 2017, март-апрель**

**Входит в систему РИНЦ**

**Включен в перечень ВАК**

Зарегистрирован в Федеральной Службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций  
(Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77-45446 от 16 июня 2011 года

ПОДПИСКА ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ СВЯЗИ  
ИНДЕКС 84456 – КАТАЛОГ АГЕНТСТВА «РОСПЕЧАТЬ»

**Учредитель – Издатель:**

ООО «Научно-консалтинговый центр»,  
424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42, а/я 10

**Главный редактор:**

*О.А. Миронова*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

**Редакционная коллегия:**

*М.А. Азарская*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

*Л.И. Гончаренко*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

*В.Г. Когденко*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

*О.Г. Королев*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

*М.И. Кутер*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Краснодар)

*М.В. Мельник*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Москва)

*В.Л. Поздеев*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

*Л.В. Попова*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Орел)

*Е.Д. Рыжак*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

*Т.Р. Сааль*, PhD, профессор (Эстония, г. Таллин)

*Т.И. Савенкова*, д-р экон. наук, профессор (Эстония, г. Таллин)

*Ф.Ф. Ханафеев*, д-р экон. наук, профессор (Россия, г. Йошкар-Ола)

**Редактор выпуска:**

*Н.И. Сазонов*, Заслуженный работник культуры Республики Марий Эл,  
главный редактор ООО ПКФ «СТРИНГ»

**Технический редактор:**

*Л.В. Бакулевская*, канд. эконом. наук

**Редактор-переводчик:**

*С.А. Деревяшкин*, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.04.2017. Выход в свет 28.04.2017

Формат 60x84/8. Усл. печ.л. 49,87

Заказ № 915 Тираж 1000 экз.

Редакция журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42, а/я 10

© ООО «Научно-консалтинговый центр»

Отпечатано в ООО ИПФ «СТРИНГ»,

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная

**Статьи рецензируются**

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,  
допускается только с письменного разрешения редакции

## СОДЕРЖАНИЕ

### НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

<b>Миронова О.А., Растамханова Л.Н., Скипин Д.Л.</b> Обеспечение безопасности бизнеса как фактор противодействия мошенничеству .....	7
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

### ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

<b>Ахмадеева М.М., Андреева Д.Н.</b> Финансовая доступность жилья на первичном рынке: методические проблемы определения и новации в их решении .....	17
<b>Аюпов А.А., Моторина И.И.</b> Инновационные инструменты управления финансовыми рисками на российских предприятиях нефтехимического комплекса .....	32
<b>Аюпов А.А., Тухватуллин А.Ф.</b> Анализ инновационной деятельности исламских фондов прямых инвестиций на мировых финансовых рынках .....	38
<b>Айтян Т.В.</b> Оценка современного состояния системы государственного регулирования фармацевтической отрасли в России .....	47
<b>Болодурина М.П., Мишурова А.И.</b> Систематизация критериев для определения инвестиционной привлекательности туристического потенциала территории ....	61
<b>Журавлев В.В.</b> Стратегические аспекты социально-экономического развития России .....	68
<b>Кудрявцев В.А.</b> Инновационная экономика и появление новых форм морального износа основного капитала .....	73
<b>Миронова И.А., Тищенко Т.И.</b> Методика предварительного отбора инновационных проектов для реализации в рамках региональных программ .....	78
<b>Мельник М.В.</b> Инновационные методы организации и проведения контрольных мероприятий .....	85
<b>Петров М.Н.</b> Формирование инновационной среды, обеспечивающей эффективное применение современных проектных практик в наукоемком сегменте машиностроения .....	93
<b>Полухина А.Н., Оборин М.С.</b> Механизм формирования инновационного развития в туристско-рекреационной сфере .....	99
<b>Полухина А.Н., Рыжаков Е.Д.</b> Инновационная деятельность в сфере туризма: опыт исследования сетевого взаимодействия регионального уровня .....	105
<b>Рыжаков Е.Д.</b> Инновационный подход к развитию финансового потенциала региона .....	113
<b>Толчеева А.А.</b> Анализ взаимосвязи категорий "интеллектуальная собственность", "нематериальные активы" и "интеллектуальный капитал" .....	118
<b>Туник К.В.</b> Наследие крупных спортивных событий как инновационный фактор развития инфраструктуры регионов .....	122
<b>Устинова О.Е.</b> Эволюция и предпосылки становления и развития интеллектуального капитала, повышающего конкурентоспособность хозяйствующих субъектов .....	126
<b>Черемисина С.Г., Скараник С.С.</b> Совершенствование методических подходов к разработке и реализации приоритетных направлений развития трудового потенциала Крыма .....	133
<b>Щинова Р.А.</b> Инновационный потенциал Кировской области: проблемы и перспективы развития .....	140

### ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

<b>Александрова Н.В.</b> Повышение эффективности и качества налогового администрирования в регионе .....	157
<b>Влезкова В.И.</b> Банковская конкуренция в России в свете зарубежного опыта .....	163

<b>Ерошкин В.Ю.</b> <i>Кредитный процесс и кредитный риск коммерческого банка</i> .....	169
<b>Немцева Ю.В., Зленко А.С.</b> <i>Методические аспекты разработки комплексного подхода к оценке рисков инвестиционных проектов компаний нефтегазового сектора</i> .....	174
<b>Носков В.А., Влезкова В.И.</b> <i>Кластеризация российского банковского сектора в глобальной экономике с учетом регионального аспекта</i> .....	185
<b>Петухова Р.А., Сладкова Е.В.</b> <i>Совершенствование налогового администрирования с учетом мировой практики применения современных информационных технологий</i> .....	191
<b>Королев О.Г., Ранюшкин А.С.</b> <i>Дифференцированный подход к организации банковского надзора за эффективностью кредитных операций</i> .....	198
<b>Цапулина Ф.Х.</b> <i>Налоговый инструментарий роста мобилизационных доходов региона</i> .....	204

### **УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ**

<b>Арланова О.И.</b> <i>Проблемы внедрения управленческого учета в организации</i> .....	215
<b>Березюк В.И.</b> <i>Вопросы разработки внутрифирменного стандарта таможенного аудита</i> .....	221
<b>Евстафьева А.Х., Ермакова А.И.</b> <i>Теоретические аспекты формирования и развития рыночного механизма в области организации оплаты труда на предприятии</i> .....	226
<b>Кудрявцева Н.С.</b> <i>Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля бюджетного учреждения в условиях перехода на МСФО</i> .....	236
<b>Лупикова Е.В.</b> <i>Изменение оценочных значений: риски искажения показателей бухгалтерской отчетности</i> .....	247
<b>Макаренко С.А.</b> <i>Методика внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда</i> .....	251
<b>Пласкова Н.С., Петрушина Л.О.</b> <i>Методическое обеспечение анализа инвестиционной привлекательности организации</i> .....	258
<b>Харина Ю.Н.</b> <i>Процессный подход в контроле стоимости бизнеса</i> .....	264

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**

<b>Бакулевская Л.В., Каратаев А.С.</b> <i>Финансовые риски и обеспечение финансовой безопасности</i> .....	273
<b>Глинская О.С., Некруткина И.А.</b> <i>Формирование механизма внутрихозяйственного контроля сферы общественного питания в целях повышения экономической безопасности</i> .....	277
<b>Давыденко В.А., Данилова Е.П., Данилов С.В.</b> <i>Мошеннические схемы кредитования в ипотечном бизнесе: опыт США</i> .....	288
<b>Евдокимова Е.К., Савинцева С.А.</b> <i>Причины, направления реиндустриализации в современной экономике России</i> .....	301
<b>Кольцова Т.А.</b> <i>Налоговые проверки как инструмент выявления и предупреждения правонарушений</i> .....	306
<b>Конева О.В.</b> <i>Налоговая безопасность предприятия: вариативность методического инструментария оценки</i> .....	311
<b>Короткова А.В.</b> <i>Развитие контрольного обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта</i> .....	319
<b>Короткова А.В.</b> <i>Ресурсный метод в обеспечении экономической безопасности бизнеса</i> .....	323
<b>Малолетко А.Н., Малолетко Н.Е., Воробьева Т.И.</b> <i>Экономическая безопасность личности и применение мультиагентных технологий в сфере предоставления социальных услуг</i> .....	330
<b>Масюк Н.А.</b> <i>Налоговая безопасность в реализации прав и обязанностей налогоплательщиков при проведении выездных налоговых проверок</i> .....	336

<b>Носов В.А., Чекмарев В.В.</b> <i>К вопросу об обеспечении экономической безопасности процессов реиндустриализации.....</i>	340
<b>Полухина А.Н., Оборин М.С.</b> <i>Экономическая безопасность в туристско-рекреационной сфере.....</i>	347
<b>Родионова Е.В.</b> <i>Экономическая безопасность в системе стратегического управления организацией.....</i>	354
<b>Родионова Е.В.</b> <i>Фактор импортозамещения организации в обеспечении продовольственной безопасности агропромышленного комплекса.....</i>	358
<b>Скорикова И.С.</b> <i>Контроллинг логистических затрат в системе экономической безопасности организации розничной торговой сети .....</i>	365
<b>Туфетулов А.М., Балабанова Ю.Н.</b> <i>Инновационное предпринимательство в системе экономической безопасности в Российской Федерации .....</i>	371
<b>Ханафеев Ф.Ф.</b> <i>Реализация долговой политики как фактор обеспечения экономической безопасности государства и его регионов .....</i>	376
<b>Швецов А.В., Ханафеев Ф.Ф.</b> <i>Финансовая безопасность и ее обеспечение в бюджетно-налоговой сфере.....</i>	381
<b>Швецов А.В., Швецова Н.К.</b> <i>Жизнеспособность предприятий как элемент экономической безопасности государства .....</i>	385
<b>ANNOTATIONS TO THE ARTICLE</b>	393

# **НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**



**Миронова Ольга Алексеевна,**  
доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой  
бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: o-mironova\_2010@mail.ru

**Растамханова Любовь Николаевна,**  
доктор экономических наук,  
руководитель Консалтинговой группы «РАСТАМ»,  
доктор бизнес-администрирования МВА,  
член-корреспондент РАЕ  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: rln@rastam.ru

**Скипин Дмитрий Леонидович,**  
кандидат экономических наук, доцент, и.о. заведующего кафедрой  
экономической безопасности, учета, анализа и аудита  
Финансово-экономического института  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: dskipin@mail.ru

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА КАК ФАКТОР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ**

12-13 апреля 2017 года в городе Тюмени прошла международная научно-практическая конференция, организованная Тюменским государственным университетом, Торгово-промышленной Палатой Тюменской области и Консалтинговой группой «РАСТАМ», посвященная проблеме противодействия мошенничеству и обеспечению безопасности бизнеса. В ходе проведения конференции были рассмотрены проблемы актуальной практики выявления и предотвращения хищений, экономической, финансовой и налоговой безопасности бизнеса, проведены видеоконференции с Самарским государственным техническим университетом и Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации. В статье анализируются результаты работы конференции, приводятся ключевые идеи докладов, формулируются практические рекомендации по итогам обсуждения этих докладов.

*Ключевые слова:* проблемы и масштабы мошенничества, выявление и предотвращение хищений, экономическая безопасность, противодействие угрозам, коррупция, управление рисками.

### **Введение**

Девиз проведенной в Тюмени конференции «СТОП МОШЕННИЧЕСТВО» достаточно ярко иллюстрировал главную цель мероприятия, заключающуюся в повышении компетенции и навыков по предупреждению и противодействию корпоративного мошенничества и коррупции руководителей и специалистов органов государственной власти, местного самоуправле-

ния и бизнес сообщества, выработке рекомендаций по развитию комплексной безопасности бизнеса и противодействия хищениям.

Присутствующие на конференции около 240 участников активно работали два дня, было представлено около 100 докладов по актуальнейшим вопросам.



Участники международной научно-практической конференции



На пленарном заседании.



Председатель комитета по экономической политике и природопользованию Тюменской областной Думы И.В. Лосева.



Модераторы пленарного заседания: профессор М.В. Мельник, профессор О.А. Миронова.



Руководитель Консалтинговой группы «РАСТАМ» Л.Н. Растамханова.



**Научное и практическое видение проблем безопасности бизнеса**

По инициативе организаторов научно-практической конференции к идее ее проведения подключилась Тюменская областная Дума, на базе и с участием которой 12 апреля было проведено **пленарное заседание**, посвященное актуальной практике выявления и предотвращения хищений. Приветственное слово участникам конференции сказали: председатель комитета по экономической политике и природопользованию Тюменской областной Думы **Инна Вениаминовна Лосева**, федеральный инспектор по Тюменской области аппарата полномочного представителя Президента Российской Федерации в Уральском федеральном округе **Владимир Владимирович Черепанов**, первый проректор Тюменского государственного университета, доктор социологических наук, профессор **Валерий Васильевич Дубицкий**, руководитель Консалтинговой группы «РАСТАМ», доктор экономических наук Любовь Николаевна Растамханова, Президент Торгово-промышленной палаты Тюменской области **Эдуард Раильевич Абдуллин** свое приветственное слово завершил рассмотрением применяемых Торгово-промышленной палатой Российской Федерацией подходов и практических шагов по предупреждению коррупции.

Президент Российского отделения АCFE «Объединение сертифицированных специалистов по расследованию хищений» **Сергей Александрович Мартынов** в своем докладе *«Проблемы и масштабы мошенничества в экономической сфере»* осветил проблемы хищений в экономике России, потери от которых в общем объеме затрат на ведение бизнеса превышают 30 %. Наиболее критичной отраслью с высоким уровнем потерь от хищений, по мнению докладчика, является капитальное строительство, наиболее критичные процессы выявлены также в сфере закупок сырья и материалов, в реализации инвестиционных проектов. В докладе были проанализированы исторические причины проблем хищений в экономике, дан анализ ярко-выраженных тенденций, развивающихся под влиянием психологических факторов: преступного склада ума, самонадеянности, самооправдания индивидуумов. Среди внешних факторов докладчик подчеркнул давление среды. Были достаточно подробно охарактеризованы меры противодействия хищениям в частном бизнесе, связанные с оптимизацией системы внутреннего контроля, повышением ее эффективности, развитием корпоративной культуры. Подчеркнуто значение разработки комплексной программы

по противодействию хищения для борьбы с мошенничеством в экономической сфере.

Доклад председателя Экспертного совета Национального общественного комитета по противодействию коррупции, профессора Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, регионального научного руководителя федеральной программы антикоррупционной подготовки государственных служащих по СЗФО **Петра Михайловича Коловангина** *«Основные направления и приоритеты государственной политики противодействия коррупции»* был посвящен содержанию и развитию государственной антикоррупционной политики в России начиная с 1992 года. Проанализировано понятие коррупции, отраженное в законодательстве, расширение круга применения антикоррупционных стандартов, введение «института увольнения в связи с утратой доверия», совершенствование уголовного законодательства и законодательства об административных правонарушениях, принятие федерального закона «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам».

Профессор кафедры административного и финансового права Института государства и права Тюменского государственного университета, доктор юридических наук, Заслуженный юрист Российской Федерации **Виктор Егорович Севрюгин** представил участникам конференции доклад *«Деловая коррупция, как фактор, тормозящий развитие бизнеса в России»*, в котором дал развернутую характеристику действиям и бездействию высших эшелонов власти в реализации правовых норм и регулировании антикоррупционной деятельности в России.

Заместитель генерального директора ООО «Вымпел-Содействие», дипломированный специалист института сертифицированных финансовых менеджеров, член Российского отделения АCFE «Объединение сертифицированных специалистов по расследованию хищений» **Игорь Владимирович Хобта** в своем докладе *«Профилактика корпоративного мошенничества»* раскрыл основные понятия мошенничества, связанного с несанкционированными действиями или неправомерным использованием ресурсов, услугами (ФРОД), кражами с использованием служебных полномочий, выделил причины совершения мошенничества, ФРОДа, их признаки и представил систему индикаторов контрольных мероприятий для определения

признаков мошенничества; подчеркнул, что основными направлениями деятельности сотрудников подразделений безопасности и внутреннего контроля по противодействию мошенничеству остаются - предупреждение, выявление и фиксация.

**«О профилактике корпоративного мошенничества»** сделал доклад член Совета Российского отделения АСФЕ «Объединения сертифицированных специалистов по расследованию хищений» **Сергей Владимирович Хмыров**, который проанализировал структуры противоправных деяний, осуществляемых частными компаниями и государственными организациями, привел статистику мошенничества в России и профилактические мероприятия, которыми могут руководствоваться управленцы всех организаций. К таким мерам докладчик отнес: демонстрацию неотвратимости последствий за совершение противоправных действий, демонстрацию позиций руководства к уже совершенным противоправным действиям, систематическое информирование и обучение сотрудников, работу «горячей линии» и другие.

Декан факультета права, экономики и администрирования Университета Лотарингии, г. Мец, Франция, директор магистерской программы «Налоговое законодательство и налогообложение», доктор юридических наук **Ромер Флоран** посвятил свое выступление **«Усиление экономико-правового обеспечения безопасности в области налогообложения, как фактор противодействия мошенничеству во Франции»** проблемам налогового мошенничества, отметив, что среди областей, требующих усиления юридической безопасности во Франции первоочередной областью является налоговое право. Слушателям было представлено содержание проводимых реформ французской налоговой системы на национальном и на международном уровнях. Концентрация правил в налоговых границах Франции влияет на затраты времени, которые тратят предприятия для заполнения налоговых деклараций по сравнению с другими странами. С этой целью государство проводит ревизию Конституции, устанавливающей монополию финансовых законов и редакцию законов в рамках единой компетентной дирекции налогового законодательства. 33% руководителей французских предприятий поддерживают проводимые реформы и довольны их результатами. Целями международного сотрудничества Франции также, как и многих других стран является борьба против уклонения от налогов. Докладчик подчеркнул значение результатов налогового

контроля, применяемого в отношении трансфертных цен, проводимого с целью улучшения конкурентной среды и устойчивого развития бизнеса.

Налоговую тематику в сфере обеспечения безопасности бизнеса продолжил заместитель начальника ИФНС России по г. Тюмени № 3 **Алексей Юрьевич Алексеев**, выступив с докладом **«Налоговые риски, проявление должной осмотрительности при выборе контрагента»**. Принятые в последние годы документы, направленные на риск-ориентированный налоговый контроль, охарактеризованы докладчиком с целью акцента на применяемых налоговыми органами новых методах контроля в отношении исполнения контрактов контрагентами: анализа налоговой и бухгалтерской отчетности проверяемых лиц и их контрагентов; оценки товарных потоков контрагента с использованием автоматизированной системы контроля АСК - НДС 2; и другие.

Кандидат наук Университета экономики и бизнеса, г. Познань, Польша, магистр юриспруденции Университета **Адама Мицкевича Марек Гнусовский** представил доклад **«Как управлять стратегией борьбы с мошенничеством внутри организации – юридические, этические, культурные и практические соображения»**, в котором раскрыл основные причины мошенничества, представив их в виде «логического треугольника мошенничества»; ключевые направления управления человеческими ресурсами в случаях мошенничества на рабочих местах. Особый акцент докладчик сделал на элементах культуры борьбы с мошенничеством, подчеркнув его составляющие по обучению и дисциплине. В качестве самого эффективного компонента раскрытия стратегии мошенничества докладчик выделил политику корпоративного информирования, подчеркнув, что она стала модной не только в Польше, но и в других странах. В корпоративном информировании должны быть задействованы по мнению докладчика не только внутренние службы экономической безопасности, но и независимые органы, в компетенции которых находятся вопросы получения и расследования информации, надзор, работа с жалобами в публичном секторе, борьба с коррупцией.

Начальник управления страхования крупных клиентов СПАО «Ингострах», г. Москва, **Ольга Владимировна Брюнина** выступила с темой **«Страхование как эффективный инструмент управления рисками. Современные страховые технологии по защите от рисков**

*корпоративного мошенничества*). Она подчеркнула значимость риск-менеджмента и процесса управления рисками, дала подробную классификацию рисков мошенничества, а в составе мероприятий по управлению рисками особо подчеркнула значимость аутсорсинга, страхования и хеджирования как основных инструментов передачи риска, позволяющим предотвращать или минимизировать ущерб в случае его наступления. Центральной идеей доклада было озвучено развитие страхового риск-менеджмента и предоставляемой возможности страховой защиты от мошенничества.

Директор по развитию проекта СПАРК Группы «Интерфакс», кандидат экономических наук *Андрей Владимирович Захаров* продолжил рассмотрение проблемы рисков в своем докладе *«Современные тенденции в области управления рисками»*, сделав акцент на наблюдающееся сокращение числа юридических лиц, находящихся в зоне риска в 2017 году до 770 тысяч. В качестве оценочного показателя ведение реальной деятельности предприятием докладчик рассматривал индекс должной осмотрительности (ИДО), при помощи которого легко выявляются фирмы-однодневки, «брошенные активы». Подчеркнута значимость налоговых рисков и методы их предотвращения.

Президент автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования «Научно-исследовательский центр корпоративной безопасности» (АНО «НИЦКБ») *Анна Валерьевна Кулик* в своем докладе *«Профайлинг. Кадровая безопасность»* отметила значение профайлинга как комплекса практических методов, позволяющих составлять психологический профиль человека, прогнозировать его поведение, выстраивать с ним нужное взаимодействие (коммуникации).

Декан инженерно-экономического факультета Самарского государственного технического университета, доктор экономических наук *Лариса Айдаровна Ильина* поделилась опытом регионального вуза с участниками конференции, доложив *о подготовке специалистов по противодействию теневой экономики*. Интересно, что в Самарской области из 25 образовательных организаций государственные составляют 64%, а 36% - приходится на негосударственные образовательные организации, в которых различаются уровень и качество образования. Однако, почти все вузы осуществляют подготовку специалистов по ФГОСу «Экономическая безопасность». Докладчик привел прогноз кадровых потребностей экономики Самарской

области в разрезе отдельных профессий и специальностей, и востребованности выпускников.

В докладе кандидата экономических наук *Сергея Николаевича Арькова*, профессионального практикующего ревизора, руководителя Ревизионной школы Института сохранности акционерной собственности ИСАС прозвучала тема *«Применение метода сценарного анализа с использованием российского реестра корпоративного мошенничества и злоупотреблений»*. Подробно охарактеризовав современную практику организации служебных расследований, докладчик подчеркнул законодательные способы определения размера причиненного ущерба и сделал обзор мер, которые могут быть приняты по результатам служебных расследований в соответствии с Трудовым Кодексом Российской Федерации, раскрыл особенности видов материальной ответственности (ограниченной, полной, коллективной). Особое внимание было уделено проведенной специалистами Ревизионной школы и Института сохранности акционерной собственности г. Санкт-Петербурга работе по созданию Российского реестра корпоративного мошенничества и злоупотреблений, изданного в 2016 году. Подчеркнув исключительность применения Реестра в качестве рабочего документа, докладчик отметил, что он содержит более 3000 видов и около 600 способов и методов выявления и предотвращения мошеннических действий, дал рекомендации как работать с Реестром на практике.

*О причинах низкой эффективности борьбы с внутрикорпоративным мошенничеством* говорил в своем выступлении независимый консультант-эксперт по внутреннему аудиту и контролю, корпоративному мошенничеству и коррупции *Урал Ирекович Сулейманов*. Докладчик приводил интересные примеры из практики выявления и пресечения внутрикорпоративного мошенничества в организациях Башкирии.

Заключительным докладом пленарного заседания был доклад доктора экономических наук, профессора кафедры аудита и контроля Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Заслуженного деятеля науки Российской Федерации *Маргариты Викторовны Мельник*, по теме *«Анализ причин недобросовестного поведения участников бизнеса»*. Сделав акцент на классификации форм и видов финансового контроля над деятельностью экономического субъекта, докладчик представил логическую схему процесса оценки рисков, раскрыв спектр получаемой для этой оценки ин-

формации за счет расширения объектов, структурирования услуг аудиторов, осуществления разного вида экспертиз, оптимизации организационных структур системы внутреннего контроля (СВК). Особое внимание было уделено системе внутреннего контроля, методических приемов, применяемых при документальных проверках и при проведении судебно-бухгалтерской экспертизе. Дальнейшее совершенствование систем СВК докладчик видит в интеграции отдельных компонентов СВК с принципами управления, применяемые на основе стандартов качества и стандартов управления, то есть с системой менеджмента качества (СМК). Интеграция СВК в СМК представляет большие возможности повышения эффективности контроля во всех процессах бюджетирования производства закупок и продаж.

Результативность пленарного заседания проводимой конференции вылилась в принятие участниками резолюции.

Насыщенность конференции различными мероприятиями – практической сессией, заседаниями пяти секций, в том числе проведенных в виде двух видеоконференций с Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации и Самарским государственным техническим университетом – свидетельствовала высоком интересе общественности к рассматриваемым проблемам.

Консалтинговой группой «РАСТАМ» была проведена **практическая сессия** по актуальной практике выявления и предотвращения хищений. В ее работе приняли участие: независимый эксперт, член управляющего совета Тюменского областного отделения Палаты налоговых консультантов России **Никита Александрович Масюк**, посвятивший свое выступление теме **внеплановых налоговых проверок**; главный редактор журнала «Налоговые споры», член Экспертного совета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по совершенствованию налогового законодательства и правоприменительной практики **Татьяна Сергеевна Бартенева**, выступившая с докладом **«Налоговые проверки: защита налогоплательщика - способы, ограничения, риски»**; заведующая кафедрой трудового права и предпринимательства Института государства и права Тюменского государственного университета, доктор юридического наук **Лариса Владимировна Зайцева**, рассказавшая о злоупотреблениях правом в трудовых отношениях; президент автономной некоммерческой организации «Научно-исследовательский центр корпоративной безопасности» **Анна Ва-**

**леревна Кулик**, представила свое **видение минимизации репутационных рисков при корпоративных расследованиях**; руководитель управленческого и технологического консалтинга Консалтинговой группы «РАСТАМ» **Максим Сергеевич Бендюков** представил **анализ практики злоупотребления с сфере закупок и характеристику типичных видов мошенничества со стороны наемных работников, руководителей, связанных с неэффективностью внутрифирменного контроля**; независимый консультант-эксперт по внутреннему аудиту и контролю, корпоративному мошенничеству и коррупции **Урал Ирекович Сулейманов** охарактеризовал **признаки злоупотребления в капитальном строительстве и ремонтах**; региональный представитель по УрФО АО «ИнфоВотч» **Алексей Викторович Воронко** выступил с докладом **«Информационная безопасность. Предотвращение утечек и контроль перемещения конфиденциальной информации»**.

Большая информативность представленного выступающими материалами и богатый практический опыт позволили участникам практической сессии извлечь профессиональную пользу и получить удовлетворение от высокого уровня проведенного мероприятия.

В работе конференции следует отметить злободневную тематику и большой спектр проблемных вопросов теории и практики, рассмотренных секциями:

**Секция «Экономическая, финансовая и налоговая безопасность. Методы противодействия угрозам»**, модераторы которой: доктор экономических наук, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности Поволжского государственного технологического университета, профессор **Ольга Алексеевна Миронова**, доктор экономических наук, руководитель Консалтинговой группы «РАСТАМ», доктор бизнес-администрирования МВА, член-корреспондент РАЕ **Любовь Николаевна Растамханова** и кандидат экономических наук, и.о. заведующего кафедрой экономической безопасности, учета, анализа и аудита Финансово-экономического института Тюменского государственного университета **Дмитрий Леонидович Скипин** – организовали обсуждение 26 докладов, представленных участниками секции, посвященных проблемам: экономической безопасности и ее аналитическому обеспечению, финансовой безопасности в сфере страхования, налоговой безопасности и обеспечивающим ее инструментам налогового администрирования, налоговому аудиту,

контролю и контроллингу, рискам невыполнения договорных обязательств, методам противодействия мошенничества, коррупции и деятельности по обеспечению всех видов экономической безопасности.

**Секция** в форме видеоконференций «Учетно-аналитические аспекты экономической безопасности. Подготовка кадров» были проведены Финансово-экономическим институтом Тюменского государственного университета с Самарским государственным техническим университетом и Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации, участники которых обсудили вопросы: стратегического бюджетирования социальных аспектов возникновения мошенничества в финансовой отчетности; роли учета и анализа в управлении экономической безопасностью; стратегического управленческого учета; стратегического анализа; внутреннего контроля и внутреннего аудита; экологического консалтинга и другие. Особое внимание было уделено партнерству университетов, государства и бизнеса в подготовке кадров в сфере экономической безопасности.

**Секция «International entrepreneurship in the sustainable development society»** была проведена Финансово-экономическим институтом Тюменского государственного университета для магистрантов и аспирантов, представивших свои доклады на английском языке. Такая практика становится стабильным вектором интеграции российского и зарубежного образования, помогает не только развивать навыки использования знаний языков, но и лучше понимать рассматриваемые в разных странах проблемы безопасности, мошенничества, коррупции, находить общие решения этим проблемам.

**Секция «Информационная безопасность»** проведена Институтом математики и компью-

терных наук Тюменского государственного университета, модераторы которой: доктор технических наук, заведующий кафедрой информационной безопасности Института математики и компьютерных наук Тюменского государственного университета, профессор **Александр Анатольевич Захаров**, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры информационной безопасности Института математики и компьютерных наук Тюменского государственного университета **Ольга Владимировна Ниссенбаум**, первый заместитель генерального директора ООО «Бюрократ» **Дмитрий Сергеевич Шмелев** и руководитель ИТ-службы Консалтинговой группы «РАСТАМ» **Иван Анатольевич Жижик** - организовали обсуждение 10 интересных докладов, посвященных проблематике безопасности различных информационных систем, применению технологий контроля и защиты персональной информации, организации электронного документооборота и других представленных аспирантами, преподавателями университета и специалистами-практиками.

В заключении хотелось бы отметить уникальную инициативу Тюмени в организации международной научно-практической конференции по проблемам безопасности и мошенничества, которую по многочисленным просьбам участников планируется сделать ежегодной. Думается, это принесет большую практическую пользу государству, обществу, научной обществу, позволит создать более благоприятную среду для развития бизнеса, повышения устойчивого развития экономики за счет повышения профессиональной культуры противодействия мошеннической деятельности, коррупции, рискам и угрозам экономической безопасности.

*Редакция журнала выражает признательность организаторам конференции за предоставленный материал и возможность его размещения в нашем журнале. В данном номере публикуется ряд статей участников конференции. Будем рады их обсуждению на страницах журнала. Желаем всем участникам прошедшей конференции новых творческих успехов!*



# **ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**





*Ахмадеева Марзия Мухамедовна,  
доктор экономических наук, профессор,  
заведующая кафедрой экономики и организации производства  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: AhmadeevaMM@volgatech.net*

*Андреева Дарья Николаевна,  
магистр направления "Экономика"  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: dasha\_andreeva@hotmail.com*

## **ФИНАНСОВАЯ ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И НОВАЦИИ В ИХ РЕШЕНИИ**

*Вопрос доступности жилья на протяжении десятилетий остается актуальным для человека и общества, не потерял остроты и в настоящее время. Статья посвящена развитию методического обеспечения оценки экономической доступности жилья на его первичном рынке. В применяемых методиках выявлено использование различных подходов и показателей, что позволило выполнить их систематизацию, обосновать необходимость и направления корректировки показателей. Представлены уточненные модели расчета показателей на основе более полного отражения и формализации в них комплекса финансово-экономических факторов, проведена их апробация.*

*Ключевые слова: обеспеченность жильем; доступность жилья; первичный рынок жилья; показатели экономической доступности жилья; методика; критерии оценки; уточнение показателей; развитие методического обеспечения.*

### **Введение**

Обеспеченность населения доступным и качественным жильем приводит к улучшению условий жизни граждан, созданию благоприятных условий для развития способностей каждого человека - человеческого потенциала, повышения качества социальной среды в целом и национальной конкурентоспособности. Право человека на жилище закреплено в ст. 40 Конституции Российской Федерации. Стратегической целью социально-экономического развития Российской Федерации согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века. В число целевых ориентиров Концепции включены высокие стандарты благосостояния человека, в том числе обеспечение населения доступным и качественным жильем. К 2020 году средний уровень обеспеченности

жильем должен составить 28-35 кв.м на человека (или около 100 кв.м на среднестатистическую семью) [1].

Измерение, анализ и оценка экономической доступности жилья являются важным моментом управления процессом обеспечения населения жильем, разработки и реализации социальных программ в этой области.

### **Степень изученности проблемы**

Методическим проблемам определения доступности жилья посвятили свои исследования многие отечественные и зарубежные авторы. Особую научную и практическую значимость представляют работы: А.Н. Асаула, Э. Ворзала, Г. Гао, Горшкова, Н.Г., А. Дункан, А. Джеймс, Н.Б. Косаревой, Д.И. Королькова, Герасимовой, Ткаченко Г.И., Н.А., Р. Кассель, Овсянниковой Т.Ю. и Д.К. Празукина, Руди Л.Ю., Стерника Г.М., Стерника С. Г., Туманова А.А., С.Р. Хачатрян, Э. Элленна и др.

Изучению рынка жилья как института социальной экономики и различных его аспектов уделено внимание как зарубежных, так и отечественных ученых. Так, особенности и проблемы

формирования и функционирования рынков жилья рассматривались в трудах А.Н. Асаула, О.Э. Бессоновой, Т. Кингсли, О.Г. Казаковой, Г. Поляковского, Р. Страйк, В.И. Ресина, Т.Ю. Овсянниковой, И.А. Рахмана, Г.М. Стерника и др. Проблемы и методы оценки жилья как объекта недвижимости рассматривали Ч. Америксон, Дж. Аллавэй, Д. Фридмен, и др. Проблемам сметного ценообразования в строительстве посвятили свои труды Н.И. Барановская, В.В. Бузырев и А.П. Суворова, О.Г. Казакова, Н.Г. Кушевский, Т.Ю. Овсянникова, И.В. Степанов, и др. Решению проблем управления инвестиционной деятельностью в условиях взаимодействия государства и бизнеса, развитию механизмов частно-государственного партнерства, в том числе ипотечного кредитования как его инструмента, уделили внимание В.М. Агапкин, В.Д. Веремейкина, М.В. В.А. Кудрявцев, Е.В. Кудрявцев, Н.Б. Косарева, С.Н. Максимов, М.П. Логинов, М.П. Посталюк, С.В. Федорова, М.А. Федотова и др.

Изучение методического обеспечения определения экономической доступности жилья, применяемого в отечественной и зарубежной практиках, приводит к выводу о значительном внимании к данной области экономической политики. Выявлено использование различных подходов к ее оценке, факторов, в том числе финансовых, отражаемых в расчетах. В то же время фокусирование перечисленных выше аспектов исследований на критериях и системе показателей, формализация причинно-следственных связей доступности жилья требуют дальнейшего изучения.

*Целью данного исследования* является развитие методического обеспечения определения и оценки экономической доступности жилья на его первичном рынке на основе систематизации показателей, более полного отражения и формализации в них комплекса финансово-экономических факторов.

*Основные задачи исследования:*

- изучить отечественные и зарубежные методики определения экономической доступности жилья на его первичном рынке, включая систему показателей, их математические модели;
- выявить особенности, проблемы и перспективы развития техники измерения в рассматриваемой области;
- дать предложения по развитию изучаемого методического обеспечения: системы показате-

телей-измерителей, их математических моделей, более полно отражающих комплекс финансово-экономических факторов;

- осуществить апробацию предложений.

*Объектом исследования* является совокупность теоретических, методических и практических положений по определению доступности приобретения жилья. Предметом исследования являются финансово-экономические факторы доступности приобретения жилья на первичном рынке жилой недвижимости, а также их отражение в математических моделях показателей доступности приобретения жилья.

### **Техника эксперимента и методика обработки и изложения полученных результатов**

Решение поставленных задач построено на основе:

- изучения, обобщения и систематизации показателей, представленных в нормативных документах, официально принятых и используемых в государственном управлении обеспечением населения жильем в зарубежной и отечественной практике;
- изучения предложений, высказанных в рамках научных исследований по проблемам определения доступности жилья;
- изучения финансово-экономических факторов доступности жилья, а также их учета в математических моделях расчета показателей;
- выявления путей совершенствования изучаемого методического обеспечения;
- подхода к оценке достижения заданного уровня доступности жилья как качественной характеристике реализации процесса обеспечения населения жильем.

При выполнении работы применялись общенаучные методы и математическое моделирование. Нормативную основу исследования составили действующие нормативно-правовые акты Российской Федерации и зарубежные нормативные документы, предназначенные для государственного управления в области обеспечения населения жильем, устанавливающие критерии и показатели определения и оценки доступности приобретения жилья.

Эмпирическую основу исследования составили официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики России и ее территориальных органов, данные информационно-статистической системы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, Банка России, периодические издания, Интернет-ресурсы и др.

Сущность категории «экономическая доступность» в целом можно определить, как возможность получения субъектом того или иного экономического блага. Согласно определению Банка России, экономическая (финансовая) доступность – это такое состояние рынка, при котором все дееспособное население страны, а также субъекты предпринимательства имеют полноценную возможность получения базового набора финансовых услуг (страхования, кредитования, формирования сбережений и платежные услуги), при этом оцениваются такие параметры как инфраструктура, востребованность, качество и полезность [2].

На микроуровне сущность категории «экономическая доступность жилья» воспринимается как возможность приобретения жилья потребителем, выраженная как соотношение прямых денежных расходов на жилье (стоимости приобретаемого жилья, либо платежей по ипотеке, арендной платы и т.д.) и доходов домашнего хозяйства. Стоит отметить, что это комплексное понятие, которое может быть рассмотрено и как включающее в себя финансовое воздействие от домовладения на домашнее хозяйство: затраты на обслуживание и ремонт, расходы по содержанию (оплата коммунальных услуг, электроэнергии и газоснабжения), страхование, взносы и т.д. Толкование двух аспектов доступности жилья требует различных терминов, которые легко расходятся до однозначного понимания каждого при использовании категорий «экономическая доступность приобретения жилья» и категории «экономическая доступность содержания жилья». Следует отметить, что термины «экономическая доступность жилья» и «финансовая доступность жилья» могут рассматриваться как адекватные, так как отражают отношения по приобретению товара, то есть финансовые отношения.

Доступность жилья для населения является главным институциональным индикатором качества жизни человека в жилищной сфере, которую можно определить, как интегральный показатель, отражающий основные социально-экономические, демографические характеристики, параметры кредитно-финансовой системы и другие факторы обеспеченности населения жильем [3].

Критерий экономической доступности жилья введен Организацией Объединенных Наций в международной программе, содействующей устойчивому развитию населенных пунктов (ООН-Хабитат) в 1991 году в Программе жилищных индикаторов для мониторинга жилищных условий для содействия осуществлению

права на достаточное жилище в числе 4-х основных индикатора, характеризующих жилищные условия [4]:

1) Надежность жилья ( *durable structures*) - доля домохозяйств, проживающих в доме, рассматриваемом как "прочный", в общем количестве домохозяйств. При этом «Прочной жилищной единицей» считается жилище, построенное в безопасной зоне и обладающее достаточно прочной конструкцией, чтобы защитить своих жителей от экстремальных климатических условий, таких как дождь, жара, холод, влажность.

2) Перенаселенность (*overcrowding*) - доля семей, состоящих из трех и более человек и проживающих в одной комнате. Домохозяйство считается обеспеченным достаточной жилой площадью, если на каждого из трех его членов приходится одна и более комнаты.

3) Коэффициенты доступности жилья:

а) коэффициент доступности жилья (*housing price-to-income*) - соотношение средней рыночной цены жилья и среднего годового дохода семьи;

б) коэффициент доступности арендного жилья (*rent-to-income*) - соотношение средней годовой арендной платы за жилье и медианного годового дохода семьи.

4) Право на достаточное жилище (*right to adequate housing*) – оценка нормативно-правовой базы по обеспечению гарантий владения жильем домашних хозяйств, проводимая методом анкетирования.

Коэффициент доступности жилья (*price to income ratio*) является общепринятым международным индикатором, который рассчитывается по формуле:

$$R_I^P = \frac{P_h}{I_m} \text{ (лет)}, \quad (1)$$

где:

$R_I^P$  – коэффициент доступности жилья;

$P_h$  – медианная стоимость жилья, денежных единицах (площадь квартиры не учитывается);

$I_m$  – годовой медианный доход домохозяйства, денежных единиц.

Величина такого показателя соответствует числу лет, в течение которых семья может накопить на квартиру при условии, что все получаемые денежные доходы будут откладываться на приобретение квартиры.

Оперативные данные расчета коэффициента доступности жилья (*price to income ratio*) за I полугодие 2016 года от Numbeo - крупнейшей в мире базы данных об условиях жизни в городах

и странах по всему миру (225 крупнейших городов) - представлены в таблице 1[5]. В расчетах использованы следующие показатели: располагаемый доход семьи, рассчитываемый как 1,5\*среднюю заработную плату (предполагается, что 50% - доля женщины); средняя цена

квартиры в центре города или недалеко от центра площадью 90 квадратных метров. По данным таблицы, самое доступное жилье приходится на США, при этом российские мегаполисы занимают крайне низкие позиции.

**Таблица 1. Рейтинг городов по показателю «коэффициент доступности жилья» по данным Numbeo**

Ранг	Город, страна	Коэффициент доступности жилья price to income ratio
1	Питтсбург, США	1,57
2	Претория, ЮАР	1,93
3	Тусон, США	2,06
4	Сент-Луис, США	2,16
5	Финикс, США	2,21
6	Оклахома-Сити, США	2,23
7	Эр-Рияд, ОАЭ	2,24
8	Джэксонвилл, США	2,24
9	Литл-Рок, США	2,24
10	Даллас, США	2,3
145	Новосибирск, Россия	12,03
161	Казань, Россия	13,26
171	Санкт-Петербург, Россия	14,11
211	Москва, Россия	21,35

Национальная ассоциация риелторов США (National Association of Realtors®) применяет показатель HAI (Housing affordability index) – индекс доступности жилья, который вычисляется следующим образом [6, 7]:

$$HAI = \frac{MEDINC * 100\%}{QINC}, \quad (2)$$

где:

MEDINC (Median Family Income) – средний доход домохозяйства, ден. ед.;

QINC (Qualifying Income) – доход, необходимый для получения и обслуживания долгосрочного ипотечного кредита, достаточного для приобретения среднего по стоимости жилья, ден. ед.

Расчет предполагает первоначальный взнос по ипотеке в размере 20 % от стоимости жилья, при этом ежемесячные платежи не могут превышать 25 % от среднего месячного дохода домохозяйства. Значение показателя, равное 100 %, свидетельствует о доступности приобретения жилья за счет средств ипотечного кредита. В методических комментариях к жилищной статистике американского Бюро переписи указано, что при расчете индекса доступности жилья учитываются условия кредитования со сроком 30 лет и процентными ставками по ипотеке по данным Федерального бюро жилищного финансирования (Federal Housing Finance Board's

Monthly Interest Rate Survey) или Департамента жилищного и городского развития (Department of Housing and Urban Development's).

Данный показатель сопоставим с показателем «индекс доступности ипотечного кредита» (Loan Affordability Index), который представляет собой отношение средних доходов домохозяйства к платежам по ипотеке:

$$HAI = \frac{MEDINC * 100\%}{\text{платежи по ипотеке}} (\%), \quad (3)$$

где:

MEDINC (Median Family Income) – средний доход домохозяйства, ден. ед.;

В Австралии при оценке доступности жилья не ограничиваются одним показателем. По данным экономического центра Банка Западной Австралии, для более полного и точного описания состояния доступности жилья используют в совокупности три показателя:

- коэффициент доступности жилья (price-to-income ratios). Вычисляется как отношение средней стоимости жилья и годового дохода семьи (методика ООН-ХАБИТАТ).
- «бремя содержания жилья» (housing cost burdens) определяется как доля расходов на жилье (ипотека, арендная плата) в доходе домашнего хозяйства;

– показатель жилищного напряжения (housing stress measures) вычисляется как доля домохозяйств, тратящих более 30 % своих доходов на жилищные расходы (методика ООН-ХАБИТАТ);

К сравнению, в ряде европейских стран доступность жилья отражается максимальным количеством квадратных метров, которое могут приобрести жители со средними доходами при помощи кредита, не беря на себя чрезмерно высокий риск (срок кредита - 25 лет, первый взнос - 20 %, на кредитные платежи направляются 30 % доходов) [8]:

$$S_{max}^h = \frac{LA+IF}{АНР}, \quad (4)$$

где:

$S_{max}^h$  – максимальная площадь жилья, доступная для приобретения при помощи кредита жителям со средними доходами, м<sup>2</sup>;

LA – сумма предоставляемого ипотечного кредита;

IF – сумма первоначального взноса IF;

АНР – средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья.

В расчете индекса исходные показатели, представленные в формуле 3, определяются с учетом четырех факторов, влияющих на рынок жилья: цен на недвижимость, доходов, инфляции и процентных ставок. Данный метод более трудоемкий, но признан как наиболее эффективный.

*В Российской Федерации для оценки доступности жилья применяются следующие индикаторы:*

1) коэффициент доступности жилья (housing price to income ratio) - рассчитывается по методике, представленной в Федеральной целевой программе «Жилище» («Методика оценки эффективности федеральной целевой программы "Жилище" на 2011 - 2015 годы», приложение № 14) [9];

2) доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств («Методика расчета целевых показателей», приложение № 2 к «Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года». Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 08.11.2014 N 2242-р) [10];

3) индекс доступности приобретения жилья (NAI – Housing affordability index) показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, необходимыми для приобретения стандартной квартиры площадью

54 кв.м. с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях.

При расчете значения целевого индикатора «коэффициент доступности жилья» применяются следующие данные:

– средняя рыночная стоимость 1 кв.м жилья (в рублях в среднем за год), рассчитанная как среднее арифметическое средних цен на первичном и вторичном рынках жилья, определяемых органом государственной статистики.

– среднедушевые денежные доходы (в рублях в месяц на человека в среднем за год), рассчитанное как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв.м к среднему годовому совокупному денежному доходу семьи из 3 человек.

Значение целевого индикатора на первичном рынке можно рассчитать аналогично.

С учетом этого формула коэффициента доступности примет вид:

$$K_d = \frac{C_{м^2} * 54}{Дсд * 3 * 12}, \quad (5)$$

где:

$K_d$  – коэффициента доступности, лет;

$C_{м^2}$  – средняя рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья, руб.;

Дсд – среднедушевой ежемесячный доход, руб.;

54 – площадь условной квартиры, м<sup>2</sup>;

3 – число членов домохозяйства, чел.;

12 – количество месяцев в году.

Это самый простой показатель, рассчитываемый на основе статистической информации о ценах на жилье и доходах населения.

*Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств определяется по формуле:*

$$ДС_{общ} = \frac{\sum ДС_i * КС}{\sum КС_i} \%, \quad (6)$$

где:

ДС<sub>общ</sub> – доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств, в среднем по Российской Федерации;

ДС<sub>i</sub> – доля семей в i-м субъекте Российской Федерации, имеющих возможность приобрести

жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств;

KCi – количество семей в i-м субъекте Российской Федерации.

При расчете значения целевого индикатора вычисляются размер минимального совокупного дохода семьи, необходимого для приобретения жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилыми помещениями (54 кв.м для семьи из 3 человек), за счет собственных и заемных средств определяется по формуле:

$$TI = \frac{LTV}{100\%} * P * 54 * \frac{i}{12 * 100\%}, \quad (7)$$

$$1 - \left(1 + \frac{i}{12 * 100\%}\right)^{-t * 12}$$

где:

TI - минимальный совокупный доход семьи (в рублях в месяц);

LTV - доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья (в процентах);

P - средняя рыночная стоимость 1 кв.м жилья (в рублях в среднем за год);

i - процентная ставка по кредиту (в процентах в год);

t - срок кредита (в годах);

PI - доля платежа по ипотечному жилищному кредиту в доходах семьи (в процентах).

Доля домохозяйств с совокупным доходом выше минимального (TI) определяется исходя из данных о распределении домохозяйств по уровню среднемесячного дохода. В случае отсутствия последних допускается использование данных о распределении населения по уровню среднедушевого месячного дохода. В таком случае минимальный совокупный доход семьи (TI) делится на средний размер семьи (3 человека) и полученный минимальный доход 1 человека сравнивается с данными о распределении населения по уровню среднедушевого месячного дохода для определения доли населения с доходами выше минимального.

Третий российский индикатор - индекс доступности приобретения жилья (NAI – Housing

affordability index), показывающий соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры площадью 54 кв.м. с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях, определяется по представленной выше формуле 2.

В таблице 2 представлены результаты обобщения и систематизации рассмотренных моделей измерения экономической доступности жилья по области их назначения, а также уточнение сущности некоторых показателей в связи с незавершенностью их сущностных формулировок.

**Анализ результатов**

Данные таблицы свидетельствуют о том, что система представлена 7-ю показателями.

В группировке показателей по их назначению выделены:

- показатели экономической доступности приобретения жилья;
- показатели экономической доступности содержания жилья.

Характеристики показателей приобретения жилья:

1) время накопления денежных средств, необходимое домохозяйству со средним доходом для приобретения без кредита жилья, среднего по стоимости;

2) максимальная площадь жилья, доступная для приобретения домохозяйству со средними доходами при помощи ипотечного кредита;

3) доля семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств;

4) доступность ипотечного кредита.

В основе показателей, характеризующих доступность содержания жилья, заложены критерии:

- доля жилищных расходов в доходе домашнего хозяйства (бремя содержания жилья);
- показатель жилищного напряжения как доля семей, тратящих на жилищные расходы более 30% дохода.

**Таблица 2. Результаты обобщения показателей доступности жилья, представленных в отечественных и зарубежных нормативных материалах**

Нормативная база критерия оценки доступности жилья	Показатель, формула расчета и сущность критерия оценки	Техника расчета критерия оценки
<b>Показатели доступности приобретения среднего по стоимости жилья стандартной площади</b>		
<b>1) Количество лет накопления домохозяйством денег на квартиру</b>		

Нормативная база критерия оценки доступности жилья	Показатель, формула расчета и сущность критерия оценки	Техника расчета критерия оценки
Программа Организации Объединенных Наций по населенным пунктам (ООН - Хабитат), Экономический центр Банка Западной Австралии (Commonwealth Bank of Australia) (Австралия)	<p>1. <i>Коэффициент доступности жилья</i> (price to income ratio)</p> $R_I^P = \frac{P_h}{I_m} \text{ (лет)}$ <p>Количество лет, необходимое домохозяйству для накопления средств на приобретение среднего по стоимости жилья</p>	Отношение <i>медианной стоимости жилья</i> ( $P_h$ ) к <i>медианному размеру дохода</i> домохозяйства за год ( $I_m$ )
Федеральная целевая программа «Жилище» (РФ)	<p>2. <i>Коэффициент доступности жилья</i></p> $K_d = \frac{C_{м^2} * 54}{D_{сд} * 3 * 12} \text{ (лет)}$ <p>Количество лет, необходимое домохозяйству из 3-х человек для накопления суммы, необходимой для приобретения квартиры площадью 54 м<sup>2</sup></p>	Отношение <i>средней рыночной стоимости</i> стандартной квартиры общей площадью 54 кв.м (среднестатистическая площадь квартиры в РФ) к <i>среднему годовому совокупному денежному доходу</i> семьи из 3-х человек.
<b>2) Максимальная площадь жилья, доступная для приобретения при помощи кредита домохозяйству со средними доходами</b>		
Группа банков SEB (Skandinaviska Enskilda Banken), (Северная Европа)	<p>3. <i>Максимальная площадь жилья, доступная для приобретения</i></p> $S_{max}^h = \frac{LA + IF}{АНР}$ <p>Максимальная площадь жилья, доступная домохозяйству со средними доходами для приобретения при помощи кредита</p>	Отношение суммы предоставляемого ипотечного кредита ( $LA$ ) и первоначального взноса ( $IF$ ) к <i>средней стоимости</i> 1м <sup>2</sup> жилья ( $АНР$ )
<b>3) Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств</b>		
Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года» (РФ)	<p>4. <i>Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств</i></p> $DC_{общ} = \frac{\sum DC_i * KC}{\sum KC_i} \%$ <p><i>Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье по ипотеке</i></p>	Отношение количества семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам, по ипотеке ( $\sum DC_i * KC$ ) – к общему количеству семей
<b>4) Доступность приобретения жилья стандартной площади по критерию достаточности месячного дохода семьи для получения ипотечного кредита</b>		
Федеральное бюро жилищного финансирования (Federal Housing Finance Board's Monthly Interest Rate Survey) и Департамент жилищного и городского развития (Department of Housing and Urban Development's) (США)	<p>5. <i>Индекс доступности жилья (Housing affordability index)</i></p> $HAI = \frac{MEDINC * 100\%}{QINC} \text{ (%)}$ <p>Доступность приобретения жилья по индексу достаточности дохода семьи к уровню, необходимому для получения ипотечного кредита</p>	Соотношение <i>медианного дохода</i> домохозяйства ( $MEDINC$ ) и <i>дохода</i> , необходимого для получения <i>долгосрочного ипотечного кредита</i> ( $QINC$ )
Федеральное бюро жилищного финансирования (Federal Housing Finance Board's Monthly Interest Rate Survey) и Департамент жилищного и городского развития (Department of Housing	<p>6. <i>Индекс доступности ипотечного кредита (Loan affordability index)</i></p> $HAI = \frac{MEDINC * 100\%}{\text{платежи по ипотеке}} \text{ (%)}$ <p>Доступность приобретения жилья по критерию достаточности дохода семьи к уровню, необходимому для внесения <i>платежа по ипотечному кредиту</i></p>	Соотношение <i>медианного дохода</i> домохозяйства ( $MEDINC$ ) и <i>дохода</i> домохозяйства, необходимого для получения и обслуживания <i>долгосрочного ипотечного кредита</i>

Нормативная база критерия оценки доступности жилья	Показатель, формула расчета и сущность критерия оценки	Техника расчета критерия оценки
nd Urban Development's) (США)		
«Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года» (РФ)	7. Индекс доступности приобретения жилья по ипотеке $NAI = \frac{D_{сд}}{TI} * 100\%$ Индекс доступности приобретения жилья по ипотеке по критерию <i>достаточности</i> среднего дохода семьи к его минимально необходимому уровню	Отношение среднего дохода домохозяйства ( $D_{сд}$ ) к минимальному доходу семьи, необходимому для приобретения жилья по ипотеке (TI), %
«Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года» (РФ)	8. <i>Минимальный совокупный доход семьи за месяц, необходимый для приобретения 54 м<sup>2</sup> жилья за счет собственных и заемных средств</i> $TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} * P * 54 * \frac{i}{12 * 100\%}}{1 - (1 + \frac{i}{12 * 100\%})^{-t*12}} * \frac{100\%}{PI}$ Доступность приобретения жилья по ипотеке по критерию достаточности дохода семьи к минимально допустимому уровню дохода для приобретения 54 м <sup>2</sup> жилья	Минимальный совокупный доход семьи за месяц, необходимый для приобретения жилья, соответствующего стандартам обеспечения жилыми помещениями (54 м <sup>2</sup> для семьи из 3-х человек) за счет собственных и заемных средств с учетом доли заемных средств в стоимости приобретаемого жилья (в процентах) (LTV), средней рыночной стоимости 1 кв.м жилья (P) в рублях в среднем за год, процентной ставки $i$ по кредиту (процентов в год), срока кредита (t) в годах и доли платежа по ипотечному жилищному кредиту в доходах семьи (PI в процентах)
<b>Показатели доступности содержания жилья:</b>		
<b>1) Бремя содержания жилья</b>		
Экономический центр Банка Западной Австралии (Commonwealth Bank of Australia) (Австралия)	<i>Бремя содержания жилья</i> (housing cost burdens) $HCB = \frac{C_h * 100\%}{MI} (\%)$ Доля жилищных расходов в доходе домашнего хозяйства	Отношение средних расходов на содержание жилья ( $C_h$ ) к медианному доходу домашнего хозяйства (MI)
<b>2) жилищное напряжение</b>		
Экономический центр Банка Западной Австралии (Commonwealth Bank of Australia) (Австралия)	<i>Жилищное напряжение</i> (housing stress measures). $SM = \frac{Hs}{Ht} (\%)$ Доля семей, тратящих на жилищные расходы более 30% дохода	Отношение количества домохозяйств, тратящих на содержание жилья более 30% дохода ( $Hs$ ) к общему числу домохозяйств ( $Ht$ )

Необходимо отметить, что коэффициенты доступности жилья по Программе «ООН-ХАБИТАТ» и ФЦП «Жилище», несмотря на то, имеют один смысл, но, имея разную информационную основу, дают различные итоги расчетов. Это связано с тем, что в государственной



статистике России данные о медианных и модальных доходах стали публиковаться лишь с 2013 г., при этом данные о медианных ценах на жилье не публикуются вовсе. Кроме того, формулы названных коэффициентов ориентированы на различные площади жилья: российский показатель – на стандарт обеспечения жилыми помещениями (54 кв.м для семьи из 3 человек - среднестатистическую семью), зарубежный коэффициент размер площади в расчет не включает, он использует медианную стоимость жилья. Поэтому для межстрановых сравнений результаты расчетов нужно приводить в сопоставимый вид. Приемлемым для этих целей является показатель «Индекс доступности приобретения жилья по ипотеке» (показатели 5 и 7 в таблице 2), если опять-таки не учитывать разную информационную основу расчетов, результаты которых определены на жилье разной площади и разного качества, но в то же время оно является средним для каждой страны.

Более разнообразной группой показателей является группа «Доступность ипотечного кредита», построенная на сопоставлении дохода домохозяйства с уровнем, необходимым:

- а) для получения ипотечного кредита;
- б) для внесения платежа по ипотечному кредиту;
- в) для приобретения 54 м<sup>2</sup> с учетом доли заемных средств, средней рыночной стоимости 1 кв.м, процентной ставки и срока кредита.

Несмотря на то, что российская нормативная база предусматривает использование 3-х показателей (коэффициент доступности жилья, доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, индекс доступности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита), в аналитических целях этот перечень может быть расширен.

Рассмотренные как отечественные, так и зарубежные методики определения доступности жилья имеют ряд проблем другого характера, ведущих к неточностям при определении институциональных индикаторов в жилищной сфере как при формировании государственных программ, так и в процессе оценки их реализации:

- доходы не могут быть полностью направлены на решение жилищной проблемы в силу того, что домохозяйство использует их и на текущие потребительские расходы (хотя бы на уровне величины прожиточного минимума);
- необходим учет других источников дохода для инвестирования в приобретение жилья:
  - а) средств от реализации используемого жилья;

б) возможных доходов, имеющих место в процессе накопления средств;

в) возможных доходов от инвестирования сбережений;

- показатели доступности жилья имеют привязку к средней численности членов домохозяйства, при зависимости доходов – от численности работающих, расходов – от общей численности членов домохозяйства;
- важнейшим фактором доступности жилья является не только количество лет накопления собственных средств на его приобретение, но и срок накопления первоначального взноса по ипотеке;
- дополнительные затраты имеются и при оформлении ипотечного жилищного кредита и место сделки купли-продажи жилья;
- доступность жилья не дифференцирована по группам доходности населения;
- российские показатели доступности жилья основаны на использовании не медианных, а средних значений показателей: стоимости жилья, доходов домохозяйства, средних расходов на содержание жилья, так как предназначены для отражения средней ситуации в стране, регионе, других административных единицах;
- учет влияния инфляции и др.

Учеными даны некоторые предложения по уточнению расчетных формул, отражающих методику расчета показателей. Определенное внимание к названной научной области уделили и авторы данной публикации [11-14].

Предложение Косаревой Н., Туманова А. (формула 8), снимает проблему необходимости корректировки методики определения коэффициента доступности жилья в части доходов домохозяйства, учитывающих расходы домашнего хозяйства на уровне величины прожиточного минимума, что повышает объективность расчета [15]:

$$K_d = \frac{C_{M^2} * 54}{(D_{сд} - P_{min}) * 3 * 12}, \quad (8)$$

где:

$P_{min}$  - расходы домашнего хозяйства на уровне величины прожиточного минимума, руб. в месяц на 1 члена домохозяйства;

$D_{сд}$  - среднегодовой денежный доход одного члена семьи.

Косарева Н.Б. и Туманов А.А. также предлагают методику определения коэффициента доступности жилья применительно к одиноко про-

живающему гражданину (формула 9), особенностью которой является отражение специфики норматива площади квартиры для одиноко проживающего гражданина - 33 кв.м:

$$K_{дж} = \frac{C_{M^2} * 33}{(D_{сд} - \Pi_{min}) * 1 * 12}, \quad (9)$$

где:

T – количество лет, необходимое для накопления средств на приобретение жилья;

CB – стоимость 1 м<sup>2</sup> вторичного жилья, находящегося в собственности домохозяйства, руб.;

S – средняя площадь соответствующей категории жилья, м<sup>2</sup>;

i – годовая доходность финансовых активов в десятичном выражении.

Подход к определению методики определения коэффициента доступности жилья с учетом нормы сбережения предложен Руди Л.Ю., который предлагает определять коэффициент доступности жилья как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью к произведению среднего годового дохода семьи из 3-х человек и нормы сбережения [16]. В силу отсутствия ряда статистических данных, в частности, о наличии дополнительной недвижимости, расчеты по данной методике осложняются.

Это предложение поддержано и в расчете коэффициента доступности жилья Т. Ю. Овсянниковой и Д.К. Празукиным [17]. В формулу (10) авторы также включают доходы от инвестирования части дохода в доходные активы на накопительном этапе:

$$T = \frac{\ln\left(\frac{(C_{M^2} * S) * i}{(D_{сд} - \Pi_{min}) * 3 * 12} + 1\right)}{\ln(i + 1)}, \quad (10)$$

где:

T – количество лет, необходимое для накопления средств на приобретение жилья с учетом инвестирования части дохода на накопительном этапе в доходные активы;

i – годовая доходность финансовых активов в десятичном выражении;

S – средняя площадь соответствующей категории жилья, м<sup>2</sup>;

D<sub>сд</sub> - среднегодовой денежный доход 1-го члена семьи.

Π<sub>min</sub> - расходы домашнего хозяйства на уровне величины прожиточного минимума, руб. в месяц на 1 члена домохозяйства;

Названными выше авторами также дана модифицированная формула расчета коэффициента доступности жилья с учетом другой формы накопления денежных средств – накопление и инвестирования доходов от вторичного жилья, находящегося в собственности домохозяйства (формула 8):

$$T = \frac{\ln\left(\frac{(C_{M^2} * S - C_B * S) * i}{(D_{сд} - \Pi_{min}) * 3 * 12} + 1\right)}{\ln(i + 1)} \quad (11)$$

где:

T – количество лет, необходимое для накопления средств на приобретение жилья;

CB – стоимость 1 м<sup>2</sup> вторичного жилья, находящегося в собственности домохозяйства, руб.;

S – средняя площадь соответствующей категории жилья, м<sup>2</sup>;

C<sub>B</sub> \* S – общая стоимость вторичного жилья, руб.;

i – годовая доходность финансовых активов в десятичном выражении.

Безусловно, эти предложения дают возможность повышения объективности расчетов. Приведенные предложения ученых по уточнению методик направлены на сглаживание следующих проблем методического обеспечения определения доступности жилья:

– учет текущих потребительских расходов на уровне величины прожиточного минимума 3-х членов домохозяйства;

– учет источников доходов для инвестирования в приобретение жилья:

а) средств от реализации используемого (вторичного) жилья;

б) возможных доходов от накопления средств и инвестирования сбережений в форме доходов от финансовых активов.

Поддерживая необходимость корректировки доходов домохозяйства за счет исключения потребительских расходов хотя бы на уровне величины прожиточного минимума, в данном исследовании *определены следующие области уточнения методики расчета показателей доступности жилья;*

а) учет численность членов домохозяйства - общей численности и численности работающих;

б) дополнительных доходов домохозяйства;

в) срока накопления первоначального взноса по ипотеке;

г) дополнительных затрат при оформлении ипотечного жилищного кредита и оформлении сделки купли-продажи;

д) дифференциации денежных доходов населения.

Авторские уточнения формул, отражающих методики определения коэффициента доступности жилья выполнены Андреевой Д.Н. и представлены ниже в формулах 12-16.

При уточнении формулы 5 и учета в ней состава домохозяйства формула расчета коэффициента доступности приобретения жилья примет вид:

$$K_d = \frac{C_{M^2} * 54}{(D_{сд} * Ч_p - \Pi_{min} * Ч_d) * 3 * 12'} \quad (12)$$

(лет)

при условии  $D_{сд} * Ч_p > \Pi_{min} * Ч_d$ , в противном случае  $K_{дж} \rightarrow \infty$

где:

$C_{M^2}$  – средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> жилой площади, руб./ м<sup>2</sup>;

$S_n$  – нормативная площадь на одного человека, м<sup>2</sup>;

$D_{сд}$  – среднедушевой денежный доход, руб.

$Ч_p$  – численность работающих членов домохозяйства.

$\Pi_{min}$  – прожиточный минимум, руб.

$Ч_d$  – численность домохозяйства

Уточненная формула 6 коэффициента доступности жилья Т. Ю. Овсянниковой и Д.К. Празукина, отражающего необходимое количество лет для накопления первоначального капитала примет вид:

$$K_{дж} = \frac{C_{M^2} * S_n * Ч_d * \frac{d_n}{100\%} - D_{доп.} + 3_{доп}}{(D_{сд} * Ч_p - \Pi_{min} * Ч_d) * 12} \quad (13)$$

при условии  $D_{сд} * Ч_p > \Pi_{min} * Ч_d$ , в противном случае  $K_{дж} \rightarrow \infty$

где:

$C_{M^2}$  – средняя стоимость 1 м<sup>2</sup> жилой площади, руб./ м<sup>2</sup>

$S_n$  – нормативная площадь на одного человека, м<sup>2</sup>

$Ч_d$  – численность домохозяйства

$d_n$  – размер первоначального капитала, %

$D_{доп.}$  – дополнительный доход (средства материнского (семейного) капитала, государственные и региональные субсидии и др.)

$D_{сд}$  – среднедушевой денежный доход, руб.

$Ч_p$  – численность работающих членов домохозяйства.

$\Pi_{min}$  – прожиточный минимум, руб.

$3_{доп.}$  – дополнительные затраты при оформлении ипотечного жилищного кредита и оформлении сделки купли-продажи, рассчитываемые по формуле:

$$3_{доп.} = P_{страх.недвижимости} + P_{оценка} + P_{страх.жизни} + P_{риелтор} + P_{прочие} \quad (14)$$

Формула 6 расчета коэффициента доступности жилья позволит рассчитать период накопления первоначального взноса по ипотечному кредиту с учетом структуры домашнего хозяйства, а также дополнительных затрат при оформлении ипотечного кредита.

Учет отмеченных выше факторов, а также доходов от инвестирования денежных средств с целью дальнейшего повышения доступности жилья приведет к уточнению формулы, представленной в работе Т. Ю. Овсянниковой и Д.К. Празукина. С учетом поправок Д.Н. Андреевой формула 15 примет следующий вид:

$$K_{дж}^i = \frac{\ln \left( \frac{(C_{M^2} * S_n * Ч_d * \frac{d_n}{100\%} - D_{доп.} + 3_{доп.}) * i}{(D_{сд} - \Pi_{min}) * 12} + 1 \right)}{\ln (i + 1)} \quad (15)$$

где:

$i$  – годовая доходность финансовых активов в десятичном выражении.

Еще один отмеченный ранее аспект развития методики расчета финансовой доступности жилья – использование усредненного показателя душевого дохода. Он является довольно обобщенной характеристикой, не отражающей в полной мере доступность жилья в зависимости от социально-экономического положения населения. Решение данного аспекта проблемы не нашло отражения ни в одной из рассмотренных методик.

Формулы расчета коэффициентов доступности жилья с учетом дифференциации доходов населения примут вид – по отдельной группе доходности населения – формула 16, сводного по-

казателя по всему населению как средневзвешенного значения коэффициентов по группам населения – по формуле 17:

$$K_{ДЖ}_j = \frac{C_{M^2} * S_H * Ч_d * \frac{d_p}{100\%} - D_{доп.} + Z_{доп.}}{(D_{сд}^j - \Pi_{min}) * 12}, \quad (16)$$

при условии  $D_{сд}^j > \Pi_{min}$ ,  
в противном случае  $K_{ДЖ}^j \rightarrow \infty$ .

где:

$K_{ДЖ}_j$ - коэффициент доступности жилья для группы населения с j-м доходом, лет;

$D_{сд}^j$  - средний доход j-й группы населения.

$$K_{ДЖ}_{свод.} = \sum_{j=1}^n \left( \frac{d_j^H}{100\%} * K_{ДЖ}^j \right), \quad (17)$$

$K_{ДЖ}_{свод.}$  – сводный средневзвешенный коэффициент доступности жилья, количество лет,

$d_j^H$  - доля населения с j-м доходом, %

Таким образом, корректировка формул, выполненная Андреевой Д.Н., в основном направленная на корректировку техники расчета коэффициентов доступности жилья, позволяет исключить ряд недостатков, отмеченных ранее:

- а) учет численности членов домохозяйства - общей численности и численности работающих;
- б) дополнительных доходов домохозяйства;

в) срока накопления первоначального взноса по ипотеке;

г) дополнительных затрат при оформлении ипотечного жилищного кредита и оформлении сделки купли-продажи;

д) дифференциации денежных доходов населения.

Результаты апробации техники расчета показателей доступности жилья на первичном рынке, в том числе и уточненных в рамках данного исследования, по данным за 2013 - 2015 гг. приведены в таблице 3. Расчеты основаны на данных Федеральной службы государственной статистики, Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, данных сайта Федеральной целевой программы «Жилище», данных Фонда «Институт экономики города» [18 21]. В связи с тем, что в России данные о медианных и модальных доходах стали публиковаться ГКС лишь с 2013 г., при этом данные о медианных ценах на жилье не публикуются вовсе, поэтому коэффициент доступности жилья рассчитывается по методике, представленной в Федеральной целевой программе «Жилище».

Логика изменения математических моделей финансовой доступности жилья прослеживается в динамике показателей, приведенных в таблице 3, с учетом расходов, численности работающих в семье, средневзвешенного дохода населения показатели доступности жилья снижаются и более объективно оценивают ситуацию с доступностью жилья.

**Таблица 3. Результаты апробации методики расчета показателей доступности жилья на его первичном рынке в 2013-2015 годах**

Показатели доступности жилья и методика их определения	Регион	2013	2014	2015
Коэффициенты доступности жилья (КДЖ), количество лет:				
КДЖ по методике ФЦП «Жилище»: количество лет, необходимое домохозяйству из 3-х человек для накопления суммы денежных средств, необходимой для приобретения квартиры площадью 54 м <sup>2</sup> . $K_{\partial} = \frac{C_{M^2} * 54}{D_{сд} * 3 * 12}$	РФ	2,9	2,8	2,6
	ПФО	2,9	2,8	2,6
	РМЭ	4,1	3,8	3,2
КДЖ на основе методики ФЦП «Жилище» с учетом расходов на уровне величины прожиточного минимума: $K_d = \frac{C_{M^2} * 54}{(D_{сд} - \Pi_{min}) * 3 * 12}$	РФ	4,7	4,5	4,3
	ПФО	4,8	4,6	4,4
	РМЭ	7,8	7,1	6,5
Количество лет, необходимое для накопления первоначального капитала по ипотеке, домохозяйству из 3-х человек с учетом среднедушевого дохода и прожиточного минимума на каждого члена (Андреева Д.Н.)	РФ	0,81	0,80	0,76
	ПФО	0,84	0,82	0,79
	РМЭ	1,47	1,41	1,24

Показатели доступности жилья и методика их определения	Регион	2013	2014	2015
$K_d = \frac{C_{M^2} * S_H * 3 * \frac{d_p}{100\%} -}{(D_{сд} * 3 - P_{min} * 3) * 12}$				
Количество лет, необходимое для накопления первоначального капитала по ипотеке, семье из 2-х работающих супругов и 1 ребенка для приобретения квартиры площадью 54 м <sup>2</sup> (Андреева Д.Н.)	РФ	1,54	1,53	1,49
	ПФО	1,63	1,6	1,58
	РМЭ	3,69	3,69	3,42
$K_d = \frac{C_{M^2} * S_H * 3 * \frac{d_p}{100\%} -}{(D_{сд} * 2 - P_{min} * 3) * 12}$				
КДЖ на первичном рынке: количество лет, необходимое для накопления первоначального капитала по ипотеке, одиноко проживающему гражданину (Андреева Д.Н.)	РФ	1,51	1,48	1,41
	ПФО	1,56	1,52	1,46
	РМЭ	2,74	2,64	2,31
$K_d = \frac{C_{M^2} * 33 * \frac{d_p}{100\%} - D_{доп.} + Z_{доп}}{(D_{сд} - P_{min}) * 12}$				
КДЖ на первичном рынке, количество лет, необходимое для накопления первоначального капитала по ипотеке, с учетом дифференциации денежных доходов (Андреева Д.Н.)	РФ	4,22	4,67	4,2
	РМЭ	6,9	6,93	7,6
$KДЖ_j = \frac{C_{M^2} * S_H * \chi_d * \frac{d_p}{100\%} - D_{доп.} + Z_{доп}}{(D_{сд}^j - P_{min}) * 12}$ $KДЖ_{свод.} = \sum_{j=1}^n \left( \frac{d_j^H}{100\%} * K_{дж}^j \right)$				
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств, %	РФ	27,9	29,6	30,8
	ПФО	31,5	35,5	35,9
	РМЭ	24,3	28,1	28,6
$SM = \frac{Hs}{Ht}$				
Индекс доступности приобретения жилья в ипотеку (HAI), % (housing affordability index)	РФ	102	107	93
	ПФО	122	130	111
	РМЭ	92	104	92
$HAI = \frac{MEDINC * 100\%}{QINC}$				

Для завершенности системы рассмотренных показателей, дополним ее показателем оценки достигнутого уровня финансовой доступности жилья, исходя из рассмотрения ее как качественной характеристики достижения заданного уровня показателей, характеристики реализации государственных программ, планов обеспечения населения жильем. Такая оценка может быть дана с помощью сопоставления значений рассмотренных показателей, предусмотренных в планах, программах с их достигнутым уровнем.

### Выводы

В рамках данного исследования поставленная цель - дать предложения по развитию методического обеспечения определения и оценки экономической доступности жилья на его первичном рынке, авторами решена.

В процессе работы получены следующие результаты:

- на основе расширительного толкования понятия «доступность жилья» выделены категории «доступность приобретения жилья» и «доступности содержания жилья»;

- выявлены методические подходы к расчету показателей доступности жилья и предложения ученых по их доработке, которые, тем не менее, не исчерпали возможностей их дальнейшего совершенствования;
- обобщены и систематизированы показатели экономической доступности жилья по области их назначения, уточнена сущность отдельных показателей;
- дано предложение по расширению системы аналитических показателей рынка жилья на предмет его финансовой доступности;
- авторские поправки в расчетных формулах направлены на учет факторов, определяющих покупательскую способность населения: а) потребительских расходов покупателей на уровне прожиточного минимума; б) общей численности и численности работающих членов домохозяйства; в) дополнительных дохо-

дов домохозяйства и их инвестирования в доходные активы на накопительном этапе; г) дополнительных затрат при оформлении ипотечного жилищного кредита и оформлении сделки купли-продажи; д) дифференциации денежных доходов. Учтена также ситуация доступности жилья для одиноко проживающего гражданина.

Отмеченное выше позволит получить более точные результаты расчета и анализа показателей. Корректировка затрагивает 5 из 7-и показателей доступности жилья.

Влияние перечисленных факторов на коэффициент доступности жилья нашло выражение в математических моделях определения в соответствующих расчетных формулах, осуществлена апробация уточненных методик измерения экономической доступности жилья, позволяющая сделать выводы об их жизнеспособности.

### Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 662-р. - [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>.
2. Определение финансовой доступности Банка России [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/development/definition.html&pid=development\\_affor&sid=ITM\\_26524](http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/development/definition.html&pid=development_affor&sid=ITM_26524).
3. Королькова Д.И., Герасимова Н.А., Ткаченко Г.И. Доступность жилья как индикатор уровня жизни населения в // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 9-3. - С. 635-638. [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34902>.
4. ООН-Хабитат (Программа ООН по населенным пунктам) [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.un.org/ru/ga/habitat/>.
5. Numbeo. Cost of Living [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <https://www.numbeo.com/cost-of-living/>
6. National Association of REALTORS® [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.realtor.org/topics/housing-affordability-index/methodology>.
7. Housing affordability: The real costs of housing in WA [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://espace.library.curtin.edu.au>
8. SEB [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.seb.lv/ru/about/press-centre/pieejamibas-indeks/>
9. Федеральная целевая программа «Жилище» [электронный ресурс]: официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.fcpsdom.ru/>
10. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года". Прил 14. Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2014 N 2242-р - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=212846&fld=134&dst=100006,0&rnd=0.48768676907904884>.
11. Ахмадеева М. М. Развитие первичного рынка жилья Республики Марий Эл как фактор ее конкурентоспособности. - Региональная научно - практическая конференция «Управление конкурентоспособностью региона: стратегии, модели, информационно- аналитическое обеспечение». - Йошкар-Ола: ПГТУ, 2011– С.10-18.
12. Ахмадеева М. М. Инновационные составляющие решения жилищной проблемы - «Инновационное развитие экономики». - Научно - практический и теоретический журнал - Йошкар-Ола: Научно - консалтинговый центр 2013, № 6 (17). - С. 21-29.
13. Ахмадеева М. М. Андреева Д.Н. Проблемы методического обеспечения оценки экономической доступности жилья. - Модернизирующаяся Россия: культура, техника, человек: материалы Всероссийской (с международным участием) научной конференции студентов и молодых ученых (13-15 мая 2015 г.), Йошкар-Ола) Йошкар-Ола: ООО ИПФ «Стринг», 2015. - С. 113- 117.
14. Андреева Д. Н. Экономическая доступность жилья на первичном рынке: методические подходы к оценке – Проблемы экономики и управления инновационным развитием России и ее регионов: стратегии, модели, информационно-аналитическое обеспечение (Материалы I Всероссийской молодежной научно-практической конференции в г. Йошкар-Оле, 9-10 апреля 2015 г) – Йошкар-Ола: ПГТУ – 2015. – С. 183-187.

15. Косарева Н., Туманов А. Об оценке доступности жилья в России // Вопросы экономики. 2007. - № 7.
16. Руди Л.Ю., Тропникова Т.А. Методические подходы к определению показателя доступности жилья и их применение // Сибирская финансовая школа. – 2006. - № 4. – С. 27-32.
17. Овсянникова Т.Ю., Празукин Д.К. Инвестиционный потенциал населения на региональном рынке жилья // Вопросы экономики. 2001. - № 5. – С. 107 – 112.
18. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
19. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/ru/agency/>
20. Федеральная целевая программа «Жилище» [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.fcpdom.ru/>
21. Фонд «Институт экономики города» [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.urbanecomomics.ru/>

*Аюпов Айдар Айратович,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры банковского дела  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru*

*Моторина Ирина Ивановна,  
аспирант кафедры банковского дела  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: arina.molotowa@yandex.ru*

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

*В статье рассмотрены основные финансовые риски, которым подвержены предприятия нефтехимического комплекса, представлены используемые инструменты и способы управления такими рисками, определены дальнейшие перспективы управления финансовыми рисками на основе применения инструментов финансовой инженерии.*

*Ключевые слова: финансовый риск, нефтехимический комплекс, управление рисками, финансовый инжиниринг, инновационное управление.*

### **Введение**

Нефтехимическому комплексу отводится важная роль в развитии экономики страны. Данный комплекс влияет на развитие большинства отраслей народного хозяйства, являющихся потребителями его продукции. Современные тенденции рынка нефтехимии, такие как увеличение спроса на нефтехимическую продукцию, в том числе за счет расширения областей ее применения, развитие зарубежных игроков рынка, появление новых материалов, при производстве которых используется нефтехимическая продукция, определяет необходимость дальнейшего развития нефтехимического комплекса РФ, усиления позиций страны на мировом рынке нефтехимии. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос повышения эффективности функционирования отечественных предприятий нефтехимического комплекса, в том числе путем минимизации рисков, в частности, финансовых рисков. Рассмотрение финансовых рисков, которым подвержены предприятия нефтехимического комплекса, изучение используемых ими способов минимизации таких рисков позволит определить дальнейшие направления совершенствования системы управления финансовыми рисками предприятий

нефтехимического комплекса с позиции используемого ими инструментария.

### **Исследовательская часть**

Риск в целом представляет собой любое изменение исхода [2, с. 7]. Данное определение указывает на возможность как удачного, так и неудачного исхода. При этом предприятия рассматривают риск как вероятность потери части ресурсов, недополученных доходов или получения дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности [1, с. 46]. То есть управление риском осуществляется предприятиями с целью максимально возможной ликвидации наступления нежелательного исхода от него. Риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов, именуются финансовыми рисками.

К финансовым рискам, которым подвержена деятельность предприятий нефтехимического комплекса, следует отнести следующие:

*1. Валютный риск.* Данный риск обусловлен колебаниями валютных курсов. На рисунке 1 представлена динамика курса доллара по отношению к рублю за период с января 2015 г. по март 2017 г. включительно.

Курс доллара по отношению к рублю за представленный на рисунке 1 период отражает его



сильную волатильность, поскольку с показателя 69 руб./долл. по состоянию на 01 января 2015 г. он поднимался до показателя 78 руб./долл. к январю 2016 г., а по состоянию на конец марта 2017 г. упал до значения 58 руб./долл.

Подверженность валютному риску предприятий нефтехимического комплекса – результат процесса глобализации, характеризующегося, в частности, осуществлением операций на мировом рынке, наличием у отечественных предприятий активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, финансированием международных проектов.

В таблице 1 представлена балансовая стоимость деноминированных в иностранной валюте (в долл. США и евро) финансовых активов и обязательств предприятий нефтехимического комплекса (ПАО «Нижекамскнефтехим», ПАО «Казаньоргсинтез», ПАО «ЛУКОЙЛ»), отражающая их чувствительность к валютному риску.

Чистая сумма риска составляет, таким образом, 945 млн руб. у ПАО «Нижекамскнефтехим», 1846 млн руб. у ПАО «Казаньоргсинтез» и 444139 млн руб. у ПАО «ЛУКОЙЛ».

Следует отметить, что риск неблагоприятного исхода для предприятий нефтехимического комплекса присутствует как при росте курса иностранной валюты к рублю, так и при ее снижении.

При увеличении курса иностранной валюты к рублю предприятия несут дополнительные расходы на покрытие задолженности, выраженной в этой валюте. В случае снижения иностранной валюты к рублю предприятия получают

меньшую экспортную выручку, которая также выражена в иностранной валюте (чаще всего это долл. США или евро).

Предприятия нефтехимического комплекса применяют, в основном, следующие способы минимизации валютного риска:

- диверсификация продажи между внутренним и внешним рынком;
- диверсификация заимствований в рублях и иностранной валюте;
- балансировка структуры доходов и обязательств в иностранной валюте.

Помимо названных способов минимизации валютного риска, некоторые предприятия нефтехимического комплекса применяют и другие. Так, ПАО «ЛУКОЙЛ» и ПАО «НК «Роснефть» проводят операции с производными финансовыми инструментами [6], [7]. ЛУКОЙЛ практикует также выдачу займов дочерним предприятиям в местных валютах в рамках внутригруппового финансирования [7].

При повышении переменной ставки на 10% по заемным средствам в российских рублях прибыль до налогообложения ПАО «СИБУР Холдинг», согласно данным таблицы 3, уменьшилась бы на 235 млн руб. При повышении переменной ставки на 10% по заемным средствам в долларах США прибыль до налогообложения корпорации сократилась бы на 48 млн руб. В случае понижения переменной ставки эффект был бы прямо противоположным.

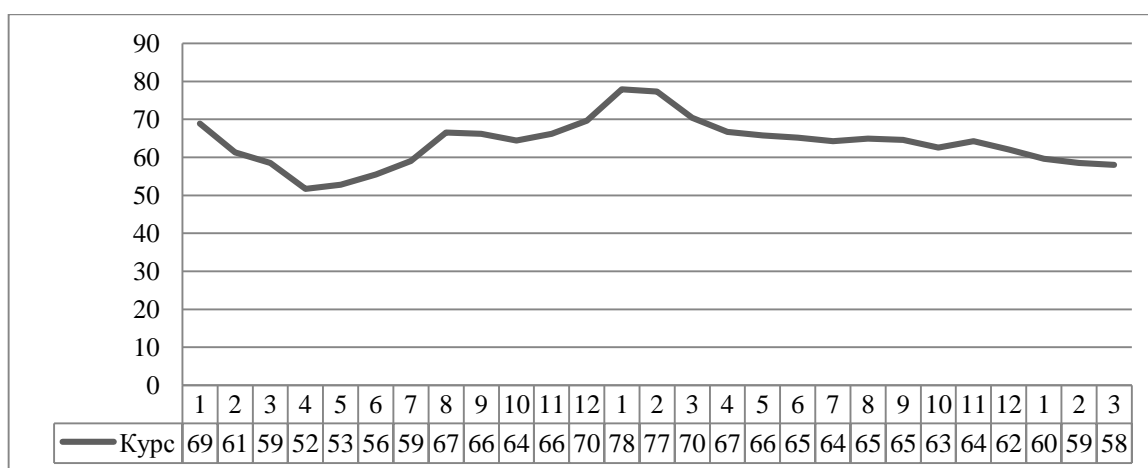


Рисунок 1. Динамика курса доллара по отношению к рублю за период с января 2015 г. по март 2017 г. включительно, руб. за 1 долл.

Рассчитано по: [9].

Таблица 1. Балансовая стоимость деноминированных в долл. США и евро финансовых активов и обязательств предприятий нефтехимического комплекса по состоянию на 31 декабря 2015 г., млн руб.

Показатель	ПАО «Нижнекамск-нефтехим»	ПАО «Казань-оргсинтез»	ПАО «ЛУКОЙЛ»
<b>Активы</b>			
<i>Торговая и прочая дебиторская задолженность</i>	2221	2	85625
- долл. США	1409	1	83548
- евро	812	1	2077
<i>Денежные средства и их эквиваленты</i>	1466	583	41464
- долл. США	1093	230	33965
- евро	373	353	7499
<i>Прочие финансовые активы</i>	-	2785	680980
- долл. США	-	1461	666453
- евро	-	1324	14527
<b>Итого активы</b>	<b>3687</b>	<b>3370</b>	<b>808069</b>
<b>Обязательства</b>			
<i>Кредиты и займы</i>	1206	1481	325025
- долл. США	117	-	246832
- евро	1089	1481	78193
<i>Торговая и прочая кредиторская задолженность</i>	1536	43	38905
- долл. США	757	-	30259
- евро	779	43	8646
<b>Итого обязательства</b>	<b>2742</b>	<b>1524</b>	<b>363930</b>
<b>Итого чистая позиция</b>	<b>945</b>	<b>1846</b>	<b>444139</b>
- долл. США	1628	1692	506875
- евро	-683	154	-62736

Источник: [4], [5], [7].

2. *Процентный риск* – риск изменения процентных ставок [1, с. 48]. Подверженность данному риску предприятий нефтехимического комплекса обусловлена наличием у них кредитов и займов, полученных под плавающие и переменные процентные ставки.

В таблице 2 на примере ПАО «СИБУР Холдинг» показано возможное влияние на прибыль до налогообложения роста (падения) переменных процентных ставок при условии сохранения всех остальных показателей на прежнем уровне.

Таблица 2. Влияние на прибыль до налогообложения ПАО «СИБУР Холдинг» роста (падения) переменных процентных ставок, 2015 г.

Показатель	Повышение переменных ставок		Снижение переменных ставок	
	%	Эффект на прибыль, млн руб.	%	Эффект на прибыль, млн руб.
Заемные средства в руб.	10	-235	10	235
Заемные средства в долл.	10	-48	10	48
Заемные средства в евро	10	-	10	-

Источник: [8].

В целях минимизации процентного риска предприятия нефтехимического комплекса осуществляют следующие мероприятия:

- рефинансирование долга;
- возобновление существующих позиций;
- альтернативное финансирование долга;
- поддержание оптимального соотношения фиксированной и плавающей процентных ставок;

- перевод кредитного портфеля на фиксированную процентную ставку;
- установление моратория на изменение процентных ставок кредитными организациями в одностороннем порядке;
- увеличение срока действия долговых обязательств.

3. *Кредитный риск* – риск, связанный, в первую очередь, с возможностью неисполнения контрагентами обязательств по оплате поставленной

продукции, во-вторых, с возможностью снижения финансовой устойчивости банков, в которых предприятия нефтехимического комплекса имеют остатки на счетах.

Предприятия нефтехимического комплекса в целях минимизации данного вида финансового риска осуществляют ряд мероприятий, как:

- оценка платежеспособности контрагентов;
- анализ кредитного качества банков, в которых имеются остатки на счетах;
- требование предварительной оплаты поставляемой продукции;
- лимитирование концентрации кредитных рисков, приходящихся на одного контрагента.

При оценке платежеспособности контрагентов учитываются такие факторы, как их финансовое положение, занимаемая контрагентами доля на рынке, предыдущий опыт и т.п.

Балансовая стоимость финансовых активов представляет собой максимальную величину кредитного риска. В таблице 3 представлена балансовая стоимость ПАО «Нижнекамскнефтехим» с указанием присвоенного обществом рейтинга своих финансовых активов.

В рейтинг А общество относит финансовые активы не имеющих признаков некредитоспособности контрагентов, деловые отношения с которыми существуют более года. В рейтинг В ПАО «Нижнекамскнефтехим» относит финансовые активы контрагентов, деловые отношения с которыми существуют также более года, однако они имеют признаки некредитоспособности. В рейтинг С предприятие относит финансовые активы прочих контрагентов, имеющих значительные затруднения с кредитоспособностью.

Все финансовые активы ПАО «Нижнекамскнефтехим», согласно данным таблицы 3, имеют рейтинг А.

Анализ кредитного качества банков, в которых у предприятия имеются остатки на счетах, проводится на основе данных рейтинговых

агентств (Эксперт РА, Moody's, Fitch Ratings и др.). В таблице 4 представлен анализ кредитного качества банков, в которых ПАО «Нижнекамскнефтехим» и ПАО «Казаньоргсинтез» имеют остатки на счетах.

4. *Риск ликвидности* – риск неисполнения предприятием своих финансовых обязательств при наступлении срока их погашения.

С целью поддержания достаточных резервов, банковских кредитных линий и резервных заемных средств предприятия нефтехимического комплекса осуществляют:

- мониторинг фактических денежных потоков;
- детальное бюджетирование денежных средств;
- корпоративный дилинг;
- анализ графиков погашения финансовых активов и обязательств.

Информация по срокам погашения финансовых обязательств в соответствии с договорными графиками на примере ПАО «НК «Роснефть» представлена в таблице 5.

5. *Операционный риск* – риск финансовых убытков, которые может понести предприятие в результате перерывов в основной деятельности и возможного ущерба имуществу в результате аварий или стихийных бедствий на производстве.

С целью минимизации данного риска предприятия нефтехимического комплекса производят страхование основных производственных активов. При этом они заключают договоры со страховыми компаниями, соответствующими определенным требованиям к качеству перестрахования.

Проведенный анализ финансовых рисков предприятий нефтехимического комплекса и используемых способов их минимизации позволяет создать общую картину управления финансовыми рисками на предприятиях нефтехимического комплекса (таблица 6).

**Таблица 3. Балансовая стоимость ПАО «Нижнекамскнефтехим», диверсифицированная по рейтингу финансовых активов, млн руб.**

Показатель	ПАО «Нижнекамскнефтехим»		
	Рейтинг А	Рейтинг В	Рейтинг С
Денежные средства и их эквиваленты	12384	-	-
Торговая дебиторская и прочая кредиторская задолженность	6071	-	-
Займы выданные	1064	-	-
Векселя к получению	290	-	-
Итого	19809	-	-

Источник: [5].

**Таблица 4. Анализ кредитного качества банков, в которых ПАО «Нижнекамскнефтехим» и ПАО «Казаньоргсинтез» имеют остатки на счетах по состоянию на 31 декабря 2015 г., млн руб.**

ПАО Нижнекамскнефтехим»				ПАО «Казаньоргсинтез»			
Рейтинг	Рейтинговое агентство	Денежные средства и их эквиваленты	Депозитные вклады	Рейтинг	Рейтинговое агентство	Денежные средства	Инвестиции в ценные бумаги и прочие финансовые активы
A++	Эксперт РА	-	-	A+	Эксперт РА	-	-
A+	Эксперт РА	1277	-	A+ (rus)	Fitch Ratings	500	6568
Aa3	Moody's	-	-	A++	Эксперт РА	30	534
Baa1.ru	Moody's	8670	-	AA+ (rus)	Fitch Ratings	-	-
AAA	Fitch Ratings	2424	-	Aa3.ru	Moody's	27	7457
Прочие	Прочие	13	-	AAA (rus)	Fitch Ratings	1731	365
Итого		12384	-	Итого		2288	14924

Источник: [4], [5].

**Таблица 5. Сроки погашения финансовых обязательств компании Роснефть в соответствии с договорными графиками по состоянию на 31 декабря 2015 г.**

Показатель	По требованию	12 мес.	1-5 лет	Более 5 лет	Итого
Кредиты и займы	-	1025	1623	978	3626
Обязательства по финансовой аренде	-	8	23	33	64
Кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам	-	263	-	-	263
Заработная плата и связанные начисления	-	63	-	-	63
Остатки на счетах клиентов банка	69	-	-	-	69
Прочая кредиторская задолженность	-	26	-	-	26
Производные финансовые инструменты	-	104	-	-	104

Источник: [6].

Производные финансовые инструменты, таким образом, используются предприятиями нефтехимического комплекса только при управлении валютным риском. При этом применяются инструменты финансовой инженерии наиболее крупными участниками рынка нефтехимии – ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «НК «Роснефть». Предприятиям нефтехимического комплекса следует применять инновационные финансовые продукты для хеджирования рисков и

не ограничиваться их применением только при управлении валютными рисками [10, с. 339].

Финансовая инженерия, инструментарий которой постоянно расширяется, позволяет не только заменять риск определенностью, но и согласовывать профиль зависимости от риска с собственными предпочтениями [11, с. 2].

**Таблица 6. Способы управления финансовыми рисками на отечественных предприятиях нефтехимического комплекса**

Риск	Способ управления
Валютный	Диверсификация продаж между внутренним и внешним рынками
	Диверсификация заимствований в рублях и иностранной валюте
	Проведение операций с производными финансовыми инструментами
	Выдача займов дочерним предприятиям в местных валютах в рамках внутригруппового финансирования
Процентный	Рефинансирование долга
	Возобновление существующих позиций
	Альтернативное финансирование долга
	Поддержание оптимального соотношения фиксированной и плавающей процентной ставок

<b>Риск</b>	<b>Способ управления</b>
	Перевод кредитного портфеля на фиксированную процентную ставку
	Установление моратория на изменение процентных ставок кредитными организациями в одностороннем порядке
	Увеличение срока действия долговых обязательств
Кредитный	Оценка платежеспособности контрагентов
	Анализ кредитного качества банков
	Требование предварительной оплаты поставляемой продукции
	Лимитирование концентрации кредитных рисков, приходящихся на одного контрагента
Риск ликвидности	Мониторинг фактических денежных потоков
	Детальное бюджетирование денежных средств
	Корпоративный дилинг
	Анализ графиков погашения финансовых активов и обязательств
Операционный	Страхование основных производственных фондов

Источник: составлено авторами на основе данных [3], [4], [5], [6], [7], [8].

### **Заключение**

Таким образом, предприятия нефтехимического комплекса подвержены следующим финансовым рискам: валютный, процентный, кредитный риск, риск ликвидности и операционный риск. Предприятия используют различные способы минимизации данных рисков, однако производные финансовые инструменты применяют только наиболее крупные участники

рынка нефтехимии, но и они ограничиваются применением таких инструментов для хеджирования только валютных рисков. Предприятиям нефтехимического комплекса целесообразно применять различные инструменты финансовой инженерии, создаваемые при учете возникающих задач и являющиеся на основе этого действенным способом хеджирования рисков.

### *Список литературы*

1. Аюпов А.А., Вавилов Д.Л., Шерстобитова А.А. Оценка инвестиционных рисков предприятий химического комплекса: монография / А.А. Аюпов, Д.Л. Вавилов, А.А. Шерстобитова. – Йошкар-Ола: ООО ИПФ «СТРИНГ». – 2015. – 134 с.
2. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском. – М.: ТВП. – 1998. – 576 с.
3. Годовой отчет ОАО «Газпром нефтехим Салават» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://salavat-neftekhim.gazprom.ru/d/textpage/6a/106/godovoj-otchet-oao-gazprom-neftekhim-salavat-za-2015-god.pdf> (дата обращения: 05.04.2017).
4. Группа «Казаньоргсинтез». Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и Аудиторское заключение. 31 декабря 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://kazanorgsintez.ru/upload/docs/financial-stat/KOS\\_FS-2015.pdf](https://kazanorgsintez.ru/upload/docs/financial-stat/KOS_FS-2015.pdf) (дата обращения: 04.04.2017).
5. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «НК «Роснефть» 31 декабря 2016 г. с аудиторским заключением независимого аудитора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.rosneft.ru/upload/site1/document\\_cons\\_report/Rosneft\\_FS\\_12m2016\\_RUS\\_signed\\_22.pdf](https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_12m2016_RUS_signed_22.pdf) (дата обращения: 04.04.2017).
6. ПАО «ЛУКОЙЛ». Консолидированная финансовая отчетность. 31 декабря 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lukoil.ru/FileSystem/PressCenter/93352.pdf> (дата обращения: 05.04.2017).
7. ПАО «СИБУР Холдинг». Консолидированная финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, и отчет независимого аудитора. 31 декабря 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://investors.sibur.com/~/\\_media/Files/S/Sibur-IR/Financial-results/IFRS%2012m\\_%202016\\_RUS\\_signed.pdf](http://investors.sibur.com/~/_media/Files/S/Sibur-IR/Financial-results/IFRS%2012m_%202016_RUS_signed.pdf) (дата обращения: 05.04.2017).
8. Центральный банк Российской Федерации. Динамика официального курса заданной валюты. Доллар США: с 01.04.2014 по 01.04.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.cbr.ru/currency\\_base/dynamics.aspx?VAL\\_NM\\_RQ=R01235&date\\_req1=01.04.2014&date\\_req2=01.04.2017rt=1&mode=1](http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.04.2014&date_req2=01.04.2017rt=1&mode=1) (дата обращения: 10.04.2017).
9. Ajupov A. Definitions of concepts scope and interaction of risk-engineering on the financial market / Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 6s. С. 337-340
10. Группа «Нижнекамскнефтехим». Консолидированная финансовая отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности и Аудиторское заключение. 31 декабря 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://nknh.ru/upload/iblock/baf/paonizhnekamskneftekhim\\_ifrs-208fz\\_audit\\_report-2016\\_rus.pdf](https://nknh.ru/upload/iblock/baf/paonizhnekamskneftekhim_ifrs-208fz_audit_report-2016_rus.pdf) (дата обращения: 05.04.2017).
11. Ajupov A.A. The design and use of swap contracts in the financial markets / World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13. С. 01-04

*Аюпов Айдар Айратович,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры банковского дела  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: [Ajdar.Ajupov@kpfu.ru](mailto:Ajdar.Ajupov@kpfu.ru)*

*Тухватуллин Айнур Фанилович,  
аспирант кафедры банковского дела  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: [ainur.tu@yandex.ru](mailto:ainur.tu@yandex.ru)*

## **АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКИХ ФОНДОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ**

*В статье проводится анализ мирового рынка исламских фондов прямых инвестиций (ФПИ) на примере Малайзии, Пакистана, Саудовской Аравии, Бахрейна, Кувейта, США и Канады. Раскрываются вопросы сущности, инновационной деятельности, истории становления и прогнозы развития исламских ФПИ. Результаты проведенного анализа могут быть использованы для организации исламских финансовых институтов в тех регионах, где для них еще не создано специальное нормативное регулирование.*

*Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная экономика, исламская экономика, исламские финансы, исламские фонды прямых инвестиций, история исламских фондов прямых инвестиций, долевое финансирование.*

### **Введение**

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что модель фонда прямых инвестиций создана для осуществления долевого финансирования, которое считается наиболее соответствующим духу исламских принципов в экономике. Практика исламских банков в мире такова, что их портфель смещен в сторону финансовых инструментов с фиксированной доходностью. По некоторым оценкам, инструменты, основанные на разделении прибыли и убытков, занимают в портфеле исламских банков менее 25% [10, с. 117].

К инструментам торгового финансирования относятся: продажа заказанного товара в рассрочку (мурабаха), исламский лизинг (иджара). Данные инструменты формально соответствуют нормам исламского права. Однако, по сути, они далеки от концепции исламской экономики и в меньшей мере влияют на экономическую стабильность, справедливость распределения благ и общее благосостояние. В отличие от истинно исламских инструментов долевого финансирования (мушарака и мудараба), которые в условиях развитой традиционной банковской системы внедрить гораздо сложнее – для этого

необходимы кардинальные изменения. В связи с этим, необходимо посмотреть на опыт внедрения исламских финансов небанковского характера, в том числе и среди немусульманских стран.

*Цель работы* – изучив мировой опыт развития института исламских ФПИ, провести анализ текущего состояния рынка. Для достижения поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

- определить сущность исламских фондов прямых инвестиций;
- проанализировать передовую практику формирования и использования исламских ФПИ, выявить тенденции развития и оценить их эффективность.

### **Сущность исламских фондов прямых инвестиций**

Исламские фонды прямых инвестиций относятся к одним из наиболее перспективных, с точки зрения потенциала развития, видов исламских финансовых институтов. В первую очередь, это объясняется тем, что модель фонда прямых инвестиций создана для осуществления долевого финансирования, которое считается наиболее соответствующим духу исламских

принципов в экономике. По своей сути, исламская экономика должна основываться именно на долевым формам финансирования, на таких договорах, как мудараба и мушарака.

Фонд прямых инвестиций – это финансовый институт, осуществляющий долгосрочные вложения в перспективные непубличные компании с целью получения инвестиционного дохода от роста их капитализации.

Под прямыми инвестициями понимается приобретение акционерного, уставного капитала непубличной компании-реципиента инвестиций и/или предоставление долгового финансирования с возможностью конвертации (в том числе и с отлагательными условиями). Частным случаем прямых инвестиций являются венчурные инвестиции [8].

Как правило, прибыль ФПИ формируется за счет двух составляющих:

- 1) Комиссия за управление активами подписчиков фонда.
- 2) Доля прибыли от инвестиционной деятельности.

Например, в США часто используют правило «2&20». Фонды, как правило, получают 1-2% комиссию за управление активами и 20% от прибыли от инвестиционной деятельности [12].

С точки зрения компании-реципиента, привлечение венчурных и прямых инвестиций имеет как положительные, так и отрицательные стороны (Таблица 1).

Приведенные выше особенности характерны для всех фондов прямых инвестиций. Ключевым для нас является то, что исламские ФПИ очень похожи на своих традиционных аналогов (Таблица 2)

**Таблица 1. Преимущества и недостатки привлечения прямых инвестиций**

«Плюсы» ПИ	«Минусы» ПИ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность получить средства на развитие бизнеса;</li> <li>- привлечение нематериальных ресурсов (консультации со стороны инвестора, его связи, знания и авторитет);</li> <li>- повышение репутации реципиента (получателя финансирования).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- доходность вложений должна находиться на уровне не ниже 30-40% годовых;</li> <li>- ограничения на принятие стратегических решений;</li> <li>- компания должна быть готова пройти комплексную процедуру юридической, финансовой, технологической, маркетинговой проверки (due diligence).</li> </ul>

Источник: составлено авторами.

**Таблица 2. Сравнение традиционных и исламские ФПИ**

Параметр сравнения	Традиционные ФПИ	Исламские ФПИ
Вид деятельности	Прямые инвестиции	Прямые инвестиции
Договорная основа	Партнерство – разделение рисков и ответственности	Партнерство – разделение рисков и ответственности
Распределение дохода	Доход распределяется в зависимости от результатов деятельности	Доход распределяется в зависимости от результатов деятельности
Характер отношений	Долгосрочные отношения партнеров	Долгосрочные отношения партнеров
Операционная модель	Может содержать запрещенные с точки зрения ислама инструменты	Не содержит запрещенных с точки зрения ислама инструментов
Направление инвестиций	Инвестиции в любой бизнес	Инвестиции только в разрешенный исламом бизнес

Источник: Составлено авторами.

Далее более подробно рассмотрим особенности исламских ФПИ. Исламские ФПИ функционируют, основываясь на договорах мудараба и мушарака, а также на агентских соглашениях. Важно подчеркнуть, что для каждого из перечисленных договоров разработаны шариатские стандарты. Стандарты разработаны признанными на международном уровне исламскими организациями, такими как Международная ор-

ганизация по бухучету и аудиту исламских финансовых учреждений (AAOIFI), совет по Исламским финансовым услугам (IFSB). Далее приведем определения из стандартов AAOIFI.

*Договор мудараба* – это договор партнерства в получении прибыли, на основе которого одна сторона (рабуль-маль) предоставляет капитал, а другая сторона (мудариб) предоставляет свои предпринимательские способности (труд) для управления капиталом [6, с. 8].

В соответствии с данным договором, полученная прибыль распределяется между сторонами в соответствии с ранее заключенным соглашением о долях. Убытки несет раббуль-маль. Мудариб в случае убытков не получает вознаграждение за труд, а также несет репутационные потери.

*Договор Шарика* – соглашение между двумя и более сторонами об объединении активов, трудовых ресурсов или обязательств в целях извлечения прибыли [7, с. 8].

Мушарака – это частный случай договора шарика<sup>1</sup>, подразумевающий партнерство на основе объединения имущества, который также может иметь черты партнерства на основе совместных работ.

В соответствии с данным договором, полученная прибыль также распределяется между сторонами в соответствии с ранее заключенным соглашением о долях. Убытки подлежат распределению пропорционально вкладу в капитал.

Инвестиционная деятельность любых исламских компаний имеет ряд ограничений.

Для исламских финансов основными ограничениями являются:

- запрет на ссудный процент (риба);
- запрет на чрезмерную неопределенность в контрактах (гарар).
- запрет на азартные отношения (мейсир), например, к ним относят: свопы, опционы, фьючерсы;
- запрет на участие во всем вредоносном для людей: алкоголь, наркотики и т.п.

Перечисленные выше ограничения практически не мешают функционировать исламским фондам в их традиционном виде, так как инструментами инвестирования являются непосредственно вложения в уставный капитал либо покупка акций, которые соответствуют дозволенным с точки зрения ислама инструментам мудараба и мушарака.

Сложности возникают при выборе объектов инвестирования. В отношении инвестируемых компаний присутствуют определенные ограничения, к примеру, однозначно запрещено инвестировать в акции компаний, чей бизнес основывается на запрещенной исламом деятельности. Также существуют ограничения по финансированию компаний, чья деятельность ведется с использованием механизмов привлечения и размещения ликвидности на основе ссудно-процентных инструментов. Большинство исламских правоведов единогласно в том, что запрещено

инвестировать в организации, имеющие запрещенные элементы.

Но современная конъюнктура экономики такова, что таких компаний подавляющее большинство, и некоторые правоведы дозволили инвестировать в них с соблюдением ряда определенных условий [4, с. 172].

В следующей таблице приведены критерии скрининга инвестируемых компаний Комиссии по ценным бумагам Малайзии (Таблица 3).

Важно отметить, что доля дохода от запрещенной деятельности подлежит так называемой «очистке». Этот процесс, как правило, заключается в том, что доля дохода от запрещенной деятельности направляется на благотворительность. Поэтому с целью максимизации доходности инвестора необходимо минимизировать доходы от запрещенных и сомнительных видов деятельности.

Определение методологии для формирования инвестиционной стратегии и для проведения последующего отбора проектов и последующей «очистки» доходов от запрещенной деятельности является прерогативой шариатского совета. Основной функцией шариатского совета является утверждение правил, по которым должны работать исламские финансовые учреждения, в том числе исламские ФПИ. Шариатским советом должен быть внешний независимый орган. Помимо него, для осуществления контроля за соблюдением утвержденных норм, исламский ФПИ должен иметь внутренний орган по шариатскому контролю. Именно такая модель контроля позволит сформировать доверие у той части целевой аудитории, для которой важно соблюдение норм ислама.

Также стоит добавить, что работа в исламских ФПИ требует наличия у работников особой исламской бизнес-этики, позволяющей им находить общий язык с представителями исламского бизнес-сообщества и клиентами. В связи с тем, что в настоящее время у исламских финансовых организаций появляются клиенты, не являющиеся мусульманами, специалисты должны владеть навыками общения со всеми группами клиентов и быть способными разъяснять свою позицию представителям других религиозных конфессий, в соответствии с принципами исламской деловой этики, принятой и реализуемой в бизнесе современных мусульман [1, с. 246].

Далее рассмотрим историю развития и современное состояние исламских ФПИ в мире.

<sup>1</sup> Договор Шарика имеет несколько подвидов.



**Таблица 3. Критерии скрининга инвестируемых компаний Комиссии по ценным бумагам Малайзии**

<b>Пункт</b>	<b>Описание критериев</b>
Отрасль	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Фонды должны избегать отрасли, которые не соответствуют руководящим принципам шариата в инвестиционной деятельности. Запрещенные следующие отрасли: обычные финансовые институты, которые основаны на ссудном проценте.</li> <li>2. Азартные игры, казино.</li> <li>3. Производство, упаковка, транспорт, торговля продуктов питания и напитков, которые не дозволены шариатом.</li> <li>4. Недозволенные шариатом развлечения и производство, распространение или продажа таких развлечений.</li> <li>5. Производство, упаковка, транспортировка или продажа табачных изделий.</li> </ol>
Доля дохода от запрещенных и сомнительных видов деятельности	<p>Разрешено инвестировать в компании, которые имеют:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Не более 5 % дохода от запрещенных видов деятельности, таких как: традиционный банковский и страховой бизнес, азартные игры, алкоголь, производство свинины и другой продукции, не соответствующие нормам Халяль<sup>1</sup>, развлечения, не соответствующие нормам Халяль, другие виды деятельности, не соответствующие нормам Халяль.</li> <li>2. Не более 10% дохода от ссудно-процентных инструментов, от производства, продажи табака, других видов деятельности, не соответствующих нормам Халяль.</li> <li>3. Не более 20% дохода от рентных выплат, полученных от деятельности, не соответствующей нормам Халяль.</li> <li>4. Не более 25% дохода от таких видов деятельности, как: гостиничный бизнес, отели, туризм, операции на рынке акций, брокерская деятельность, других видов деятельности, не соответствующих нормам Халяль.</li> </ol>

Источник: Составлено авторами по данным: Frequently-Asked Questions on Revised Shariah Screening Methodology // Sutuhanjaya Securities Commission Malaysia. URL: <https://www.sc.com.my/frequently-asked-questions-on-revised-shariah-screening-methodology/>

### **История развития исламских фондов прямых инвестиций**

Самые ранние формы исламских моделей долевого финансирования появились еще на заре исламской цивилизации. Стоит сказать, что модели долевого финансирования использовались арабами и в доисламское время. А с приходом ислама они были узаконены в шариате, в отличие, например, от долгового ссудного финансирования. Известно, что сам пророк Мухаммад (570-632 н.э.) участвовал в доверительном управлении капиталом. А сподвижники пророка, в первую очередь Абдуррахман ибн Ауф (580-652 н.э.), были активно вовлечены в доленое финансирование торговых караванов. С тех пор мусульмане продолжали следовать заложенным принципам в своей торговой и производственной деятельности. В контексте частного капитала применялись два основных инструмента: мудароба и мушарака.

В институциональной форме современные компании исламского венчурного финансирования и прямых инвестиций начинают свою историю с мудароба-компаний, созданных в Пакистане в 1984 г. [13, с. 108]. Этому способствовал процесс избавления экономической системы

страны от рыбы (ссудного процента), начатый после переворота 1977 г. Инициатором изменений стал новый президент Пакистана Зия уль-Хак. В процессе трансформации существующей экономической системы в исламскую участвовали специальные ведомства: Совет Исламской Идеологии и Совет по исламизации.

Идеи создания Мудароба-компаний в Пакистане материализовалась даже немного ранее, а именно в 1979 г. Тогда три финансовых института, а именно: Компания финансирования жилищного строительства, Национальная инвестиционная трастовая компания и Инвестиционная корпорация Пакистана перешли на операции, соответствующие принципам Шариата [9, с. 83].

#### *Развитие исламских ФПИ в Малайзии*

Первая малазийская венчурная компания Malaysian Venture Investment (MVI) была создана в 1984 г. В 1990 г. начинают работать сразу несколько PE-компаний, финансируемые правительством Малайзии. Среди них: Malaysian Technology Development Corporation (MTDC), Navis Capital, Perbadanan Usahawan National Bhd (PUNB) и др.

В 1992 г. основана Малазийская корпорация развития технологий - The Malaysian Technology

<sup>1</sup> Халяль – дозволенное с точки зрения исламского права.

Development Corporation (MTDC). MTDC организована с целью осуществления венчурных инвестиций в малые и средние предприятия Малайзии в секторе высоких технологий.

В 1995 г. была создана Малазийская Ассоциация Венчурного Инвестирования (MVCA). В нее вошли участники индустрии венчурного капитала. Ассоциация занимается решением проблем развития индустрии прямых инвестиций и венчурного финансирования.

В 2008 г. осуществлена первая венчурная сделка правительственной компанией Malaysia Venture Management Berhad Capital (MAVCAP). С тех пор компанией реализовано свыше 50 проектов в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

#### *Развитие исламских ФПИ в ССАГПЗ*

В 2003 г. Кувейтский Финансовый Дом (Kuwait Finance House – KFH) инвестировал 100 млн долл. США в фонд прямых инвестиций Новой Зеландии и Австралии.

В 2005 г. начинает функционировать банк венчурного капитала (Venture Capital Bank – VCBank) в Бахрейне. Venture Capital Bank специализируется на венчурном инвестировании в малые и средние предприятия. VCBank является первым подобным банком на Ближнем Востоке и Северной Африке. VCBank осуществляет инвестиции в различные рынки и секторы. Среди них: недвижимость, сельское хозяйство, транспорт, нефтегазовая отрасль и др. Ключевые страны инвестирования: Бахрейн, Турция, США, ОАЭ, КСА, Великобритания.

Также в 2005 г. основан один из старейших в регионе фонд GFH Capital (ранее известный как Injazat Capital). Фонд был создан Исламской корпорации по развитию частного сектора (ICD) и инвестиционным банком Бахрейна GFH Financial Group. GFH Capital создал первый на Ближнем Востоке венчурный фонд Injazat Technology Fund BSC (ITF I), уставный фонд которого составляет 50 млн долл. США. Данный венчурный фонд инвестирует преимущественно в отрасль ИКТ. GFH Capital инвестирует в быстроразвивающиеся компании на всех стадиях развития. За свою историю фонд инвестировал в общей сложности более 8 млрд долл. США в более чем 40 компаний 25 стран.

В 2007 г. инвестиционная компания Бахрейна Khaleej Finance and Investment (KFI) совместно с Кувейтскими компаниями Kuwait Investment Company (KIC) и Kuwait Finance House (KFH) создали Индийский фонд прямых инвестиций (Indian Private Equity Fund), осуществив инвестиции на сумму 200 млн долл. США. Indian

Private Equity Fund вкладывает средства в растущие секторы Индии, в частности, промышленность и недвижимость.

В 2007 г. в Саудовской Аравии организован фонд Alkhabeer Capital с капиталом 217 млн долл. США. Изначально Alkhabeer Capital занималась предоставлением консультационных услуг для исламских банков по инвестиционным продуктам. После того, как в 2007 г. ей удалось привлечь частных инвесторов, компания расширила свою деятельность и начала заниматься прямыми инвестициями. Уже в 2008 г. была создана дочерняя компания Alkhabeer International BSC с капиталом 100 млн долл. США.

В 2008 г. Дубайская компания Millennium Private Equity Ltd и Kuwait's Global Investment House основали фонд прямых инвестиций Global DIB Millennium Islamic Buyout Fund, вложив 500 млн долл. США. Global DIB Millennium специализируется на сделках финансируемого выкупа (Leveraged Buy-Out, LBO). Фонд занимается инвестированием в компании, чья деятельность соответствует шариату, на Ближнем Востоке и в Северной Африке, Турции и Южной Азии, включая Египет, Иорданию, Ливан, Тунис и Марокко. Он также может инвестировать в компании, расположенные в Китае, Индии и Пакистане.

В 2009 г. правительством Саудовской Аравии основана инвестиционная компания Saudi Arabian Investment Company (Sanabil Investments) с капиталом 20 млрд саудовских риалов. Инвестиционная стратегия фонда включает в себя полный спектр активов, включая акции, хедж-фонды, фонды прямых инвестиций и реальных активов. Компания инвестирует как в местные, так и в зарубежные рынки.

В 2014 г. в Бахрейне основана компания ASMA Capital Partners для управления фондом IDB Infrastructure Fund II (IDB Fund II) с совокупным капиталом 2 млрд долл. США. IDB Fund II является одним из крупнейших фондов прямых инвестиций для целевого финансирования инфраструктурных проектов в 57 странах, пользующихся услугами Исламского банка Развития (IDB). Фонд IDB Fund II является правопреемником ранее учрежденного банком IDB Fund I с совокупным капиталом 730 млн долл. США. IDB Fund II охватывает такие секторы как: энергетика, телекоммуникации, транспорт, нефтегазовая, нефтеперерабатывающая и нефтехимическая отрасли, производство стали и алюминия, горнодобывающая промышленность, логистика, здравоохранение, образование и финансовые услуги.

*Развитие исламских ФПИ в Северной Америке*

Помимо стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии исламские фонды получили распространение и в Северной Америке. Развитие фондов исламских прямых инвестиций в Северной Америке началось в середине 1990-х годов, главным образом в результате интереса инвесторов Ближнего Востока к экономике данного региона [2].

В 1998 г. организована инвестиционная компания Arcapita (Атланта, штат Джорджия). Arcapita сфокусирована на таких отраслях экономики, как медицина, энергетика, технологии, промышленность, и ориентирована на финансирование крупных компаний и проектов со средним размером сделки, превосходящим 200 млн долл. США в действующем бизнесе и 20 млн долл. США в венчурных проектах. С момента основания компания осуществила инвестиций на сумму около 10 миллиардов долларов. Является одним из крупнейших исламских фондов Северной Америки.

Наряду с Arcapita одним из крупнейших фондов в Северной Америке является UIB Capital. UIB Capital в большей степени ориентирована на средние предприятия и сфокусирована на таких отраслях, как медицина, технологии, сфера услуг, потребительские товары и нефтегазовый сектор. Размер осуществляемых ею сделок колеблется в диапазоне от 10 до 75 млн долл. США. Является дочерней компанией Unicorn Investment Bank (Бахрейн).

С 2002 г. в США функционирует компания Codexa Capital, которая в большей степени действует как инвестиционный брокер, нежели фонд прямых инвестиций, осуществляя привлечение инвестиций под конкретные проекты и предприятия от институциональных и частных инвесторов Ближнего Востока.

В 2004 г. основан один из крупнейших фондов Северной Ittihad Capital (Канаде, штат Альберта). В отличие от Arcapita и UIB Capital, Ittihad Capital является самостоятельной компанией, сфокусированной на инвестициях внутри Канады. Одной из особенностей данного фонда является то, что помимо того, что при отборе портфельных компаний фонд руководствуется исламскими принципами, он также позиционирует свои инвестиции как социально ориентированные.

Также в 2004 г. на рынок США вышло еще 2 компании: Innovest Capital и Transocean Group. Innovest Capital является дочерней структурой Gulf Investment House (Кувейт). Innovest Capital в большей степени ориентирована на инвестиции в девелопмент недвижимости. Transocean

Group является дочерней структурой Gulf Finance House (Бахрейн). Компания не имеет жестких ограничений по секторам экономики и ориентирована на размер сделок в диапазоне от 50 до 300 миллионов долларов.

Как видно из проведенного ретроспективного анализа, за последние четверть века было организовано большое количество исламских ФПИ. Несмотря на то, что анализ охватил не все существующие исламские ФПИ, его достаточно для того чтобы сделать несколько важных выводов:

- исламские ФПИ распространены преимущественно в странах Организации исламского сотрудничества и США;
- успешно функционируют как исламские венчурные фонды, так и исламские ФПИ;
- венчурные фонды инвестируют преимущественно в сектор ИКТ;
- фонды прямых инвестиций, как правило, диверсифицированы по отраслям инвестирования;
- фонды инвестируют как в развитые, так и в развивающиеся страны.

Далее проведем количественный анализ рынка.

#### **Текущее состояние рынка исламских фондов прямых инвестиций**

По данным отчета Совета по исламским финансовым услугам (IFSB) г. общий объем активов под управлением исламских фондов составил 71,3 млрд долл. США в 2015 г., что составляет 4% от мирового объема исламских финансов (Таблица 4) [17].

За период с 2009 по 2014 г., среднегодовой темп роста сектора исламских фондов составил 6,6% (Рисунок 1).

В 2014 г. сектор достиг своего исторического максимума 75,8 млрд долл. США. Однако из-за спада на глобальном фондовом рынке и обесценивания валюты развивающихся рынков, в частности, в Малайзии и Индонезии, в 2015 г. активы фондов сократились на 4,5 млрд долл. США. При этом общее число фондов увеличилось. Всего на конец 3-го квартала 2015 г. насчитывалось 1230 исламских фондов, по сравнению с 1161 фондов в 2014 г. На рисунке 1 представлены объемы активов всех исламских фондов, таких, как фонды акций, недвижимости, товарного рынка, денежного рынка и др. Исламские ФПИ занимают около 35% рынка исламских фондов.

На основе статистики за предыдущие 5 лет построен прогноз динамики активов под управлением исламских ФПИ до 2021 г. (рисунок 2).

Таблица 4. Объем рынка исламских финансов по географическим сегментам на 2015 г., млрд долл. США

Регион	Активы банков	Непогашенные сукук	Активы исламских фондов	Премии та-кафул-операторов	Итого
Азия	209,3	174,7	23,2	5,2	412,4
ССАГПЗ	598,8	103,7	31,2	10,4	744,1
Ближний Восток и Северная Африка (искл. ССАГПЗ)	607,5	9,4	0,3	7,1	624,3
Тропическая Африка	24,0	0,7	1,4	0,5	26,6
Остальной мир	56,9	2,1	15,2	-	74,2
<b>Итого</b>	<b>1 496,5</b>	<b>290,6</b>	<b>71,3</b>	<b>23,2</b>	<b>1 881,6</b>
<b>Доли</b>	<b>80%</b>	<b>15%</b>	<b>4%</b>	<b>1%</b>	<b>100%</b>

Источник: Составлено авторами по данным: 17. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2016 // IFSB Islamic Financial Services Board. URL:

[http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20\(final\).pdf](http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20(final).pdf)

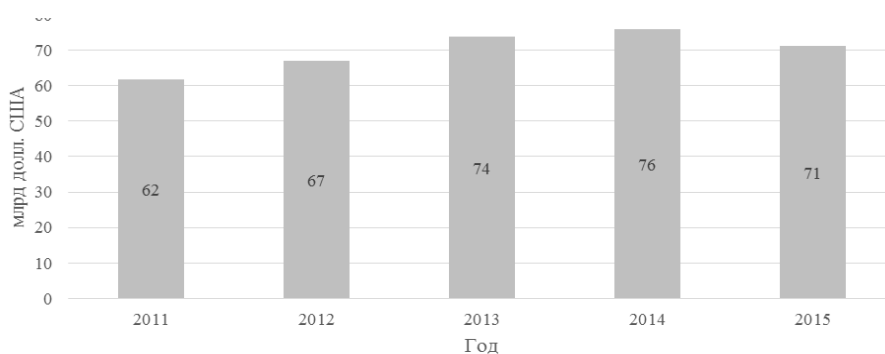


Рисунок 1. Динамика объема активов под управлением действующих исламских фондов (2011-2015 гг.), млрд долл. США

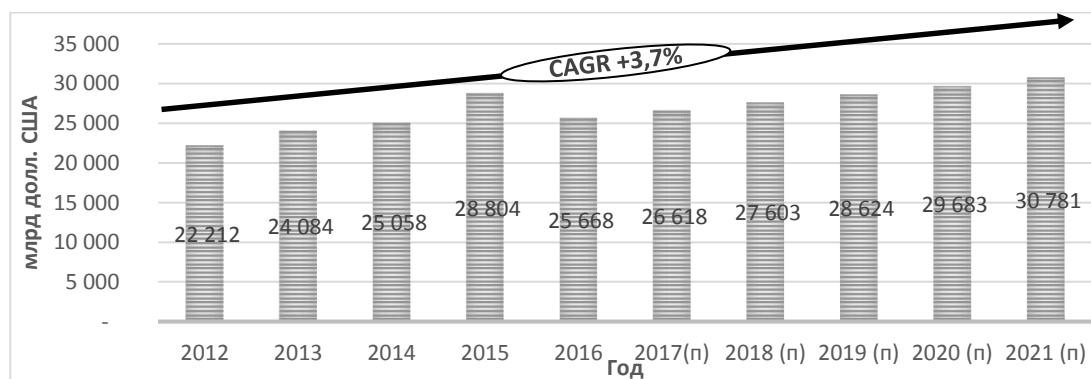


Рисунок 2. Динамика объема активов под управлением действующих исламских ФПИ (2011-2015 гг. - факт, 2016-2021 гг. - прогноз), млн долл. США

Источник: Составлено авторами по данным: Islamic Financial Services Industry Stability Report 2016 // IFSB Islamic Financial Services Board. URL:

[http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20\(final\).pdf](http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20(final).pdf)

Как видно из Рисунка 2, активы под управлением исламских ФПИ составляют около 26 млрд долл. США. За период 2011-2015 гг. среднегодовой темп роста сектора исламских ФПИ составлял 3,7%. Если тенденция сохранится, то к 2020 г. активы исламских ФПИ составят 30,7 млрд долл. США.

Если посмотреть на территориальное распределение, то 76 % активов исламских фондов сосредоточены в трех странах: Саудовская Аравия (40%), Малайзия (28%) и остров Джерси (8%). Остальные 24% распределены по следующим странам: Кувейт, США, Бахрейн, Южная Африка, Индонезия и Пакистан (Рисунок 3).

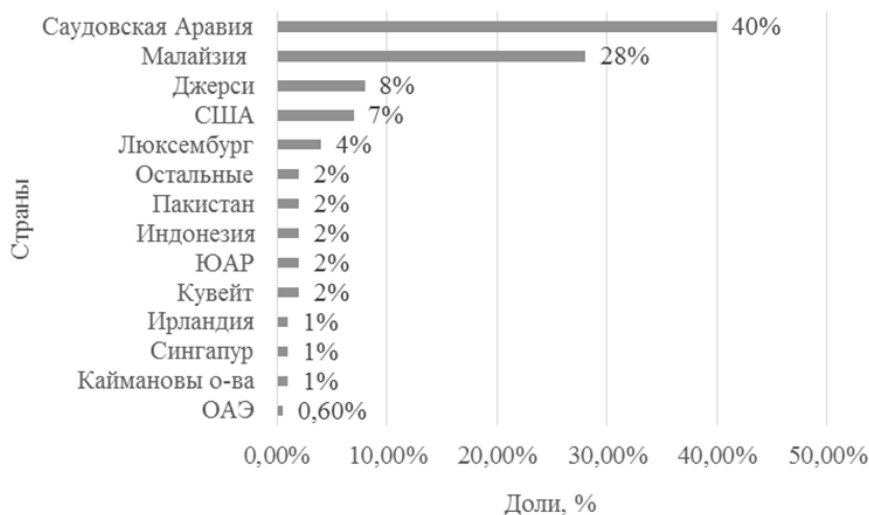


Рисунок 3. Распределение активов исламских фондов по юрисдикциям

Источник: Составлено авторами по данным: Islamic Financial Services Industry Stability Report 2016 // IFSB Islamic Financial Services Board. URL: [http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20\(final\).pdf](http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20(final).pdf)

Исламские ФПИ приносят довольно высокую доходность для своих инвесторов. Так, внутренняя норма доходности (IRR) IDB Infrastructure Fund II составляет 18% [15]. А IRR фонда GFH Capital достигал значений в 75% [11]. Остальные рассмотренные фонды не публикуют информацию о доходности.

**Заключение**

Итак, мы определили, что модель фонда прямых инвестиций создана для осуществления долевого финансирования, которое считается наиболее соответствующим духу исламских принципов в экономике. Под фондами прямых инвестиций понимаются финансовые институты, осуществляющие долгосрочные вложения в перспективные непубличные компании с целью получения инвестиционного дохода от роста их капитализации.

Было отмечено, что исламские фонды прямых инвестиций и венчурные фонды очень похожи на своих традиционных аналогов, за исключением некоторого строгого количественного и качественного скрининга. Контрактная основа исламских фондов опирается на разработанные шариатские стандарты. Стандарты разработаны признанными на международном

уровне исламскими организациями, такими как Международная организация по бухгалтеру и аудиту исламских финансовых учреждений (ААОИФ), совет по Исламским финансовым услугам (IFSB). Структура исламских ФПИ отличается от структуры их традиционных аналогов обязательным наличием шариатского совета.

В работе была рассмотрена история развития фондов прямых инвестиций. Было отмечено, что их прообразы появились еще в 7-м веке н.э. Именно тогда были заложены основные принципы исламского финансирования: мудараба и мушарака. В институциональной форме современные компании исламского венчурного финансирования и прямых инвестиций начинают свою историю с конца 1970-х годов.

За последнюю четверть века было организовано большое количество исламских ФПИ. Исламские ФПИ распространены преимущественно в странах Организации исламского сотрудничества и США. Успешно функционируют как исламские венчурные фонды, так и исламские ФПИ. Венчурные фонды инвестируют преимущественно в сектор ИКТ. Фонды прямых инвестиций, как правило, диверсифицированы

по отраслям инвестирования. Фонды инвестируют как в развитые, так и в развивающиеся страны.

На сегодняшний день исламские ФПИ сосредоточены на Ближнем Востоке, Малайзии, и Северной Америке. Активы под управлением исламских ФПИ составляют около 26 млрд долл. США. За период 2011-2015 гг. среднегодовой темп роста сектора исламских ФПИ составлял 3,7%. Если тенденция сохранится, то к 2020 г. активы исламских ФПИ составят 30,7 млрд

долл. США. Анализ эффективности зарубежных исламских ФПИ показал, что внутренняя норма доходности исламских ФПИ может достигать от 18% до 70%.

Результаты проведенного анализа могут быть использованы для организации исламских финансовых институтов в тех регионах, где для них не создано специальное нормативное регулирование, в том числе и в России.

### Список литературы

1. Аюпов А.А. О значении и роли магистерской программы «Исламские финансы» в формировании нового экономического уклада в России // Инновационное развитие экономики. 2016. №1 (31). С. 245-247.
2. Исхаков. И.Р. Исламские фонды прямых инвестиций в Северной Америке // ЦРИЭФ (Центр развития исламской экономики и финансов). URL: <http://islameconomy.ru/articles/analiticheskie-stati/islamskie-fondy-pryamikh-investitsiy-v-severnoy-amerike/>.
3. Исхаков И. Р. Операционная структура исламского финансового института, ориентированная на реализацию долевых методов финансирования // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 2 (30). С. 12-16.
4. Исхаков. И.Р. Состояние и перспективы развития исламской финансовой системы // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 170-174.
5. Исламские фонды прямых инвестиций // Мои Лекции.ру. URL: <http://mylektsii.ru/6-135592.html>
6. Мударара: шариат. Стандарт № 13: [пер. с англ.] / Орг. бухгалт. учета и аудита ислам. Финансовых орг.; [редсовет: Р.И. Баишев и др.] – М.: Исламская книга, 2011. – 28 с.
7. Мушарака: шариат. Стандарт № 12: [пер. с англ.] / Орг. бухгалт. учета и аудита ислам. Финансовых учреждений (ААОIFI); [ред. совет: Р.И. Баишев и др.] – М.: Исламская книга, 2011. – 40 с.
8. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции. 9 месяцев 2016 года // Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ). URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-year-book/>
9. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. «Исламская финансовая и банковская система: Философия, принципы и практика». Казань, «Линова-Медиа», 2012. – 536 стр.
10. Чокаев. Б. Исламские финансы: возможности для российской экономики // Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 106—127.
11. Ajupov A. Definitions of concepts scope and interaction of risk-engineering on the financial market / Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 6s. С. 337-340
12. Ajupov A.A. The design and use of swap contracts in the financial markets / World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13. С. 01-04
13. About GFH Capital // GFH Capital [Официальный сайт]. URL: <http://www.gfh-capital.com/abouta>
14. 7 Differences Between Private Equity and Hedge Funds // ARTIVEST. URL: <https://artinvest.co/blog/7-differences-between-private-equity-and-hedge-funds/>
15. Dr. Manas Chakrabarti An empirical study on Islamic private equity (IPE) // Indian Journal of Applied Research, Vol.IV, Issue. I, January – 2014. P. 108–109.
16. Frequently-Asked Questions on Revised Shariah Screening Methodology // Sutanhanjaya Securities Commission Malaysia. URL: <https://www.sc.com.my/frequently-asked-questions-on-revised-shariah-screening-methodology/>
17. IDB INFRASTRUCTURE FUND II // ASMA Capital [Официальный сайт]. URL: <http://www.asmacapital.com/idb-infrastructure.html>
18. Islamic finance: an ideal model for private equity and venture capital // Malaysia Worlds Islamic Finance Marketplace. URL: <http://www.mifc.com/index.php?ch=28&pg=72&ac=144&bb=uploadpdf>
19. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2016 // IFSB Islamic Financial Services Board. URL: [http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20\(final\).pdf](http://www.ifsb.org/docs/IFSI%20Stability%20Report%202016%20(final).pdf)

*Айтян Татевик Валиковна,  
аспирант кафедры мировой экономики  
Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова  
Россия, г. Москва  
E-mail: [aytyant@gmail.com](mailto:aytyant@gmail.com)*

## ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ.

*Статья посвящена анализу современного состояния фармацевтической отрасли в России, которая демонстрирует отставание от уровня развития системы лекарственного обеспечения ведущих стран. В ходе критического анализа основных мер регулирования отрасли, реализованных и планируемых программ поддержки, включая «Стратегию развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», автором выявлены наиболее слабые стороны системы государственного регулирования. Решение указанных проблем поможет обеспечить справедливый уровень лекарственного обеспечения населения и развить инновационный потенциал страны в данной сфере.*

*Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, инновации, здравоохранение, устойчивый рост, государственное регулирование.*

### **Введение**

Фармацевтика является не только важнейшим фактором прогресса всей медицинской отрасли, обуславливающим «материализацию» научных открытий, путем создания инновационных лекарственных препаратов, но и расширяет базу самих фундаментальных научных исследований, что, безусловно, критично перспективной оценке качества и продолжительности жизни в любом государстве мира.

В секторе высоких технологий это одна из наиболее успешных отраслей, демонстрирующая положительную динамику даже в условиях кризиса, что во многом объясняется постоянно растущим спросом на ее продукцию в условиях ускорения темпов старения населения, роста заболеваемости, появления новых заболеваний и эпидемий, а также иными факторами.

Обеспечение безопасности лекарственных средств, используемых пациентами, эффективный контроль количества и качества расходов на лекарственные средства, сохранение стимулов для исследований и разработок и обеспечение постоянного притока на рынок новых инновационных препаратов со временем встали во главу угла в процессе государственного регулирования.

Система государственного регулирования в России последние годы только начинает развиваться в данном направлении. В 2008 году был запущен широкомасштабный проект «Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020

года». С тех пор страна добилась определенного прогресса, но многие вопросы эффективного лекарственного обеспечения населения остаются открытыми и в настоящее время. Выявление и решение наиболее критичных аспектов регулирования отрасли поможет не только обеспечить справедливый уровень лекарственного обеспечения для населения, но также развить потенциал страны в сфере инноваций.

### **Эволюция фармацевтической отрасли в России за последние 20 лет**

На российском фармацевтическом рынке уже долгие годы преобладает розничный сектор, в 2015 году из 840 млрд рублей продаж лишь 159 млрд рублей приходились на госпитальные закупки, 99 млрд рублей на дополнительное лекарственное обеспечение и 49 млрд на региональную льготу. Между тем, в последние 2 года в условиях экономического кризиса самый крупный сектор, потребление которого реализуется напрямую из денежных средств граждан, начал терять двузначные темпы роста, в то время как ДЛО и региональная льгота впервые показывают опережающий рост [5].

Как известно, государственное регулирование концентрируется, в первую очередь, на нерозничном сегменте, где потребитель имеет минимальное влияние на выбор терапии, потому в данной части мы сфокусируем основное внимание на проблемах льготного лекарственного обеспечения. (Понятие лекарственного обеспечения в данном случае подразумевает совокуп-

ность материальных, организационных и структурно-функциональных мер, включая контроль качества, направленных на обеспечение населения и лечебно-профилактических учреждений лекарственными средствами.)

Лекарственное обеспечение в России, в отличие от европейских стран, было сформировано 12 лет назад и вызывает множество споров ведущих экспертов по дальнейшим потенциальным направлениям развития.

Проблемы льготного лекарственного обеспечения проявились в России уже с начала 1990-х годов в период формирования рыночных отношений. Этому способствовал комплекс причин:

- ухудшение здоровья населения;
- снижение продолжительности жизни;
- рост социально значимых заболеваний;
- дефицит финансирования, который привел к росту задолженности перед аптечными организациями за отпуск лекарственных средств (ЛС) по бесплатным и льготным рецептам определенным группам населения.

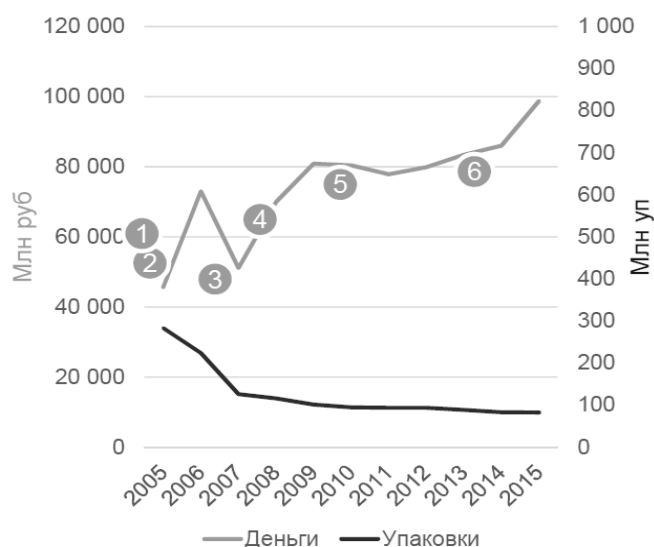
В 1994 году Правительством Российской Федерации было утверждено Постановление № 890 «О государственной поддержке развития медицинской промышленности и улучшения

обеспечения населения и учреждений здравоохранения лекарственными средствами». Согласно новому постановлению, отдельным группам населения и лицам с определенными заболеваниями лекарственные средства по рецептам врача должны отпускаться бесплатно или на льготных условиях (со скидкой 50%).

Но ключевой проблемой в 90-е годы стало недостаточное подкрепление льгот соответствующими бюджетами. Что привело к большой задолженности перед аптеками.

Далее проблема неэффективного лекарственного обеспечения более 10 лет не затрагивалась государством, не являясь приоритетной задачей, и только в 2005 году вышел новый закон, который стал началом активной проработки вопроса. Он предусматривал систему более справедливой государственной поддержки граждан, нуждающихся в социальной защите, в том числе в части лекарственного обеспечения социально уязвимых категорий населения (этап № 1 на рисунке 1).

Ниже на графике можно ознакомиться с основными периодами развития программы дополнительного лекарственного обеспечения в непосредственной связи с динамикой затрат в деньгах и в упаковках.



**Рисунок 1. Ключевые этапы развития программы ДЛО**

Источник: составлено автором на основе данных Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. Сентябрь, 2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://pharma2020.ru>. (Дата обращения 15.09.2016).

Через год, в 2006 году, в России вступил в силу 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд». Данный закон устанавливал единый порядок за-

купок на бюджетные деньги, который был призван исключить злоупотребления в сфере размещения заказов.

Но в 2007 году произошел очередной кризис, количество принятых на оплату рецептов значительно превысило выделенное на тот момент



финансирование. У населения образовалась высокая доля рецептов, которые невозможно было отоварить.

Наиболее важная модернизация произошла в 2008 году, когда были внесены следующие нововведения:

- согласно ФЗ № 230, установлена передача субъектам РФ полномочий по проведению аукционов на размещение государственных заказов на лекарственные препараты для отдельных категорий граждан (ОНЛС);
- выделение в отдельную группу 7 высокозатратных нозологий (ВЗН), куда вошли забо-

левания, которые требуют больших денежных затрат. На эти нозологии предусмотрены центральные закупки;

- введение методов стандартизации медицинской помощи, которые повысили возможности прогнозирования затрат на медицинскую помощь и оптимизации лекарственного обеспечения, а также закрепили доступность качественной медицинской помощи.

Как следствие данных мер, ВЗН в структуре льготного лекарственного обеспечения приобрело значимое финансирование, занимая практически половину затрат.

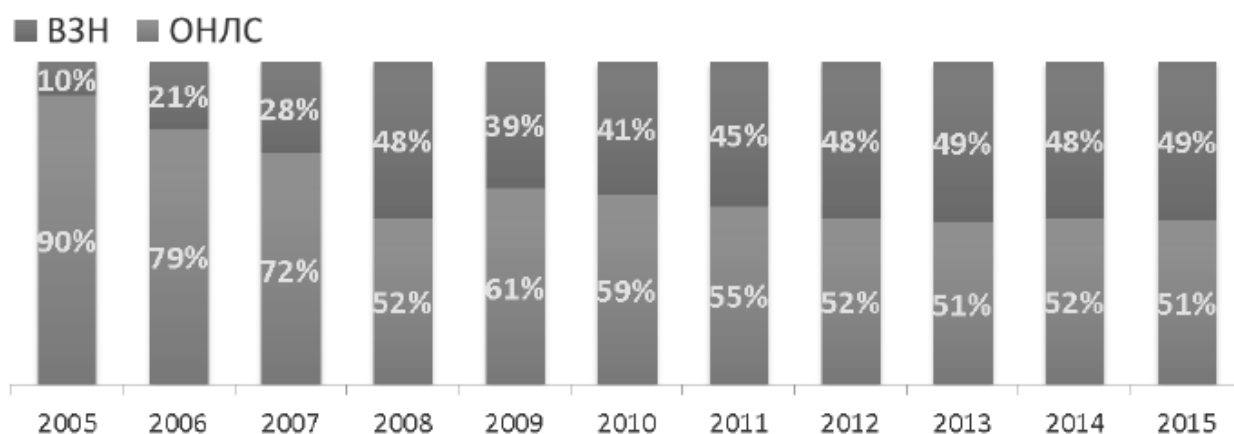


Рисунок 2. Динамика структуры льготного лекарственного обеспечения, в % от денежного выражения

Источник: ежемесячный мониторинг фармацевтического рынка DSM Group, 2016. [Электронный ресурс]. URL: [www.dsm.ru](http://www.dsm.ru). (Дата обращения 15.09.2016).

С 2010 года было также введено регулирование цен на список жизненноважных лекарственных препаратов. На ежегодной основе на данные продукты государством закрепляется максимальная конечная цена для покупателя, которая не может быть превышена. Соответственно, аптеки и дистрибьюторы обязаны контролировать предельный допустимый уровень маржи на данные продукты.

Важно отметить, что 95% продаж в ОНЛС/7 Нозологий приходится именно на препараты ЖНВЛП.

Включение своих продуктов в список ЖНВЛС для компаний-производителей всегда представляло высокий интерес. Это было особенно критично в случае рецептурных препаратов, широта назначения и закупки которых во многом зависели от наличия их в данном списке. Наличие в списках ЖНВЛС давало явные привилегии в случае реализации через нерозничный сегмент, но даже в случае розничного сегмента, когда потребитель платит за рецепт полностью

из собственного кармана, наличие в списках помогало подталкивать врачей к рекомендации в пользу препаратов ЖНВЛС, а не их конкурентов, в силу более высокого доверия. По этой причине некоторые компании-производители даже стремились к включению в список своих продуктов безрецептурного сегмента.

Между тем, включение препаратов в ЖНВЛС имеет также и негативные стороны для производителей – предельная цена фиксируется со стороны государства, а значит, компании не имеют возможности повышать их по собственному усмотрению. Это стало большой проблемой в 2015 и 2016 гг., когда из-за снижения потребления рынок в целом перестал показывать двузначный рост объемов, к которому многие уже привыкли и под которые закладывались большие рекламные бюджеты. Тогда не только компании, но и дистрибьюторы и аптеки шли по пути повышения цен на продукцию, чтобы удерживать финансовые показатели.

Для потребителей фиксированные цены давали возможность поддерживать необходимые

объемы потребления лекарств, приобретаемых самостоятельно. А производители препаратов, к которым не применялось резкое повышение цен (которые доходили зачастую до 20-40% от начальной стоимости [8]), в конечном счете, выиграли в долгосрочной перспективе, т.к. потребитель со временем начал активно менять предпочтения в пользу более доступных препаратов, даже несмотря на высокий уровень лояльности к брендам.

Через год после внесения регулирования цен на ЖНВЛС был также затронут не менее важный вопрос промоционной деятельности компаний, направленной на врачей. Ранее работа с врачами через медицинских представителей не имела прозрачного регулирования в России, поэтому различные программы стимулирования врачей привели к малообоснованному росту количества назначаемых импортных дорогих препаратов.

Федеральный закон № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», вступивший в силу в 2012 году, обозначил запрет для руководителей медицинских организаций и других медицинских работников принимать от сотрудников фармацевтических компаний деньги или подарки, а также участвовать в спонсируемых развлекательных мероприятиях и передавать образцы препаратов пациентам. Таким образом, закон сводит работу медицинских представителей к косвенному стимулированию продаж посредством информирования о преимуществах терапии. Открытое стимулирование врачей прекратилось, и многие ведущие компании, боясь репутационных рисков, ужесточили внутренние требования комплаенс для сотрудников во избежание нарушения законодательства. Между тем, в силу низкого контроля регулирующих органов за соблюдением требований законодательства многие российские компании по-прежнему практикуют данные методы, превращая подобные механизмы в свои конкурентные преимущества перед иностранными производителями. К сожалению, несмотря на прямой запрет законодательства, многие врачи склонны не отказываться от подобных мер стимулирования, в силу довольно низкого уровня официальной заработной платы и необходимости поиска дополнительных источников дохода.

В 2013 году вступил в силу ФЗ № 44. Закон усилил контроль за сферой государственных закупок, чтобы коммерческие компании снизили влияние на решающие лица и покупка продукции соответствовала потребностям и нуждам пациентов, в первую очередь. Данный закон дал

возможность исключить случаи, когда в торгах участвовали препараты-аналоги с идентичными действующими веществами и ключевыми свойствами по эффективности и безопасности, но за счет влияния на решающие лица выбор падал в пользу более дорогих препаратов. А поскольку бюджет закупок является фиксированным, то для потребителей данная лазейка означала закуп меньшего количества препаратов определенной терапевтической области, соответственно, меньше пациентов получало бесплатное лечение.

Схема государственных закупок выглядит следующим образом: по ФЗ № 44 переговоры между государственными учреждениями ведутся исключительно напрямую с дистрибьютором, без возможности контакта с компанией-производителем. Для начала торгов учреждение пишет техническое задание для дистрибьюторов, где описывает характеристики продукта, который требуется для закупа (действующее вещество, его концентрация, информация о дополнительных свойствах, иногда допускается указывать форму выпуска и т.п.), без указания определенных брендов, но с указанием бюджета на закупку. Дистрибьюторы, в свою очередь, предлагают по данному техническому заданию препарат для закупки, соответствующий параметрам. Параллельно дистрибьютор может обсуждать с производителем скидку, которую компания готова предоставить для данных торгов, чтобы быть конкурентоспособной среди других предложений. В конечном итоге выигрывает продукт, который максимально соответствует заявленным характеристикам или является более дешевым, если по характеристикам подходят несколько препаратов. Таким образом, препараты, на которые доступны дженерики, имеют возможность победить только при предоставлении большой скидки на изначальную цену.

Несмотря на значимый прогресс для фармацевтического рынка и несомненную пользу данного закона для пациентов, в текущей системе государственных закупок по-прежнему имеются недоработки, которые позволяют компаниям добиваться выбора именно своей продукции не только через выгодное ценовое предложение. Хотя закон и ограничивает возможность контакта с государственным учреждением в рамках торгов, компании находят различные методы стимулирования врачей, заведующих и других решающих лиц отдавать предпочтение именно своему продукту. Компания-производитель, благодаря активной промоции (через личные визиты к врачам представителей компании, выступления экспертов на конференциях и т.п.),

может обосновать преимущества ряда вторичных характеристик своего бренда: это может быть сравнение формы шприц-ручки более безопасного образца со стандартной шприц-ручкой, при этом свойства вещества внутри одинаковы; это может быть обоснованием определенной концентрации действующего вещества как оптимальной (например, не 60%, а 70%), несмотря на значительную разницу препаратов в цене; также есть примеры, когда обосновываются преимущества включения в состав других веществ или, наоборот, критична монокомпонентность препарата. Чем больше информации доносится специалистам здравоохранения о тех или иных брендах, чем выше статус эксперта, который распространяет данную информацию, тем выше шансы, что в техническом задании данные отличительные параметры будут указаны как критичные и дадут возможность победить препарату в закупках.

Именно по этим причинам многие фармацевтические компании стремились развивать улучшающие инновации для препаратов-блокбастеров, продающихся в больших объемах в России, так как в рамках существовавшего до 2016 года законодательства даже незначительные улучшения давали возможность получить конкурентные преимущества на торгах.

На текущий момент государством обозначены основные терапевтические направления в России, которые являются наиболее привлекательными для компаний-производителей. Если посмотреть на актуальные данные 2015 года, то можно выделить ТОП-5 основных направлений лекарственного обеспечения [7]. Туда входят онкологические заболевания, заболевания иммунной системы, заболевания крови и органов кроветворения, сахарный диабет и заболевания нервной системы. В данных областях идет особенно острая конкуренция производителей препаратов. Задачей стоит не только продвижение уникальных свойств препарата, но также постоянная актуализация проблемы через привлечение внимания средств массовой информации, пациентских обществ и т.п., т.к. более высокая осведомленность населения о проблеме помогает добиться повышенного финансирования государства в этих областях.

### **Программа «Фарма 2020»**

В рамках нашего исследования, хотелось бы подробнее остановиться на анализе масштабной программы «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», которая была представлена впервые в 2008 году и нацелена на решение

давно назревших проблем национального фармацевтического рынка в долгосрочном плане.

Ключевыми проблемами фармацевтического рынка в России на тот момент были.

1. Резкое сокращение производства субстанций на территории РФ (биологически активных соединений, на основе которых производятся готовые лекарственные средства (ГЛС). Так, за период с 1992 года по 2007 год их производство в объемном выражении сократилось в шесть раз. Основной причиной тому стал приход на рынок международных компаний с более современным производством и качественными препаратами, в то время как российское производство не развивалось, в том числе из-за отсутствия внимания и поддержки со стороны государства. Этот факт создает серьезные проблемы национальной безопасности государства из-за высокого уровня зависимости от других стран.

2. Финансирования разработок лекарственных средств по сути не существовало на тот момент. При этом еще только зарождающиеся отечественные компании-производители ГЛС и венчурные фонды были не готовы к долгосрочным и высокорисковым инвестициям в разработки инновационных ГЛС. Основным источником роста российских компаний были инвестиции в маркетинг препаратов и конкуренция по цене.

3. Отсутствие крупных национальных фармацевтических компаний с широким портфелем препаратов.

4. Низкий уровень прозрачности экономики, который сдерживал увеличение инвестиций в отрасль.

5. Слабое законодательство по патентам и низкий уровень практики применения международных стандартов.

6. Сокращение кадрового потенциала в стране: плохо налаженная система подготовки кадров и удержания высококвалифицированных кадров.

7. Отсутствие внедренной системы стандартов качества по международному уровню (GPM – Good Medical Practices). Как результат, продукция в России уступала качеству в зарубежных странах, что также тормозило возможности по экспортной реализации.

Проект «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» был представлен в сентябре 2008 года.

Авторы проекта «Фарма 2020» отмечают, что реализация положений Стратегии должна способствовать [11]:

- «созданию долговременных условий для устойчивого инновационного развития предприятий фармацевтического комплекса и повышению их конкурентоспособности на мировых рынках в условиях усиливающейся глобализации»;
- «преодолению технологического отставания химико- и биофармацевтического комплекса России от ведущих стран мира, приданию отрасли инновационного вектора развития»;
- «обеспечению лекарственной безопасности Российской Федерации».

Конечными результатами реализации Стратегии «Фарма 2020» должны стать [11]:

- «принципиальному изменению стратегической конкурентной позиции России на мировом рынке по разработке и производству фармацевтической продукции и появлению на рынке модернизированных и совершенно новых конкурентоспособных продуктов»;
- повышению конкурентоспособности отечественной продукции;
- увеличению доли экспорта российской продукции на мировом рынке;
- проведению маркетинговой политики качественно нового уровня;
- преодолению технологического отставания фармацевтической промышленности России от ведущих стран мира;
- обеспечению национальной безопасности России;
- успешной реализации национальных проектов «Демографическая политика», «Здоровье», «Образование», «Развитие АПК» и смежных стратегий развития».

Возникает вопрос, насколько реалистичными выглядят данные утверждения в рамках существующих реалий российского фармацевтического рынка и продолжительного отсутствия всесторонней поддержки государства на протяжении многих предыдущих лет.

В программе говорится не только о значимом усилении конкурентоспособности российской продукции относительно продукции других стран, но о возможностях усиления позиций на мировом рынке и увеличении доли экспорта. И здесь крайне важно понимать, как именно законом определяется само понятие «российская продукция». Может ошибочно показаться, что под российской, или отечественной, продукцией подразумевается продукция российских произ-

водителей, но, по сути, в данное понятие заложена продукция, производимая в России. Далее, важно понимать, как именно законом определено понятие «произведено в России». Еще недавно действовало правило, при котором локализация процесса упаковки была достаточна для получения статуса отечественного продукта, данная норма действовала до 31 декабря 2016 года. Согласно постановлению с 01 января 2017 г., российскими лекарствами будут считаться лекарственные препараты, произведенные на территории РФ по совокупности стадий производства готовой лекарственной формы и ее упаковки. Таким образом, постановление сильно ужесточило требования к отечественному продукту. Ряд международных компаний еще на этапе обсуждения правок в закон начали проработку стратегии по локализации своего производства. Некоторые компании еще в 2016 году запустили не только локализацию, но и экспорт продукции, изготавливаемой в России, в другие страны.

Таким образом, стремление к усилению позиций отечественной продукции на деле может означать не подъем национального производства, а масштабную локализацию производств иностранных компаний в целях получения статуса отечественного продукта и возможности дальнейшей продажи своей продукции. Учитывая колоссальные затраты и высокую техническую сложность локализации некоторых процессов, в подобных инвестициях будут заинтересованы преимущественно компании, производящие уникальный продукт с патентной защитой и нацеленные на реализацию продукции через государственные закупки.

Как видно из поставленных целей программы, государство преследует довольно амбициозные планы посредством реализации программы. Тем временем, интересно посмотреть на первые результаты, поскольку на выполнение поставленных целей остается менее 4 лет.

### **Первые результаты программы**

С момента представления проекта «Фарма 2020» прошло 8 лет, но активная проработка и реализации стратегии началась лишь в 2014 году, в связи с нарастающим конфликтом в международных отношениях и внутренним экономическим кризисом, которые диктовали необходимость обеспечения безопасности национального рынка, в том числе лекарственных средств.

В 2016 году Министерство промышленной торговли РФ представило отчет по выполнению работ в фармацевтической промышленности [10], где отметило последние достижения:

- Объем производства лекарственных средств за 2015 г. в ценах производителя выросли на 26,3%, по сравнению с прошлым годом, и достигли 231,0 млрд руб. За последние 6 лет объем производства вырос более чем в два раза. При этом автор считает важным отметить, что в приросте в денежном выражении за 2015 год большую роль сыграло ценовое повышение, актуальное для многих компаний в тот период. Так, по данным Росстата, в среднем за январь-декабрь 2015 года медикаменты подорожали на 22,8% [9]. Двукратное увеличение объемов производства также указано в денежном выражении, т.к. значения в натуральном выражении показывают падение с 5 523 млн упаковок в 2010 году до 5 082 млн упаковок в 2015 году, т.е. падение в упаковках. При этом первые итоги 2016 года показывают дальнейший спад [8].
- Доля отечественных лекарственных препаратов в общем объеме государственных закупок по программе «7 нозологий» выросла с 4,5% до 35,4 % в денежном выражении за последние 5 лет, начиная с 2011 года.
- С 2011 года фармацевтическая отрасль привлекла более 120 млрд руб. частных инвестиций иностранных и отечественных компаний при объеме средств бюджета федерального уровня в размере 35 млрд руб. В последние годы Россия действительно являлась одним из наиболее потенциальных рынков сбыта для многих фармацевтических компаний, благодаря высоким темпам роста потребления лекарственных средств. Расширились представительства международных компаний производителей, строились первые крупные заводы на российской территории. Между тем, данная тенденция носила скорее естественный характер, а не стала следствием грамотной поддержки отрасли государством.
- В рамках Госпрограммы было разработано и выведено на российский рынок 29 лекарственных препаратов.  
 При этом в документе не указывается никакой информации касательно экспорта продукции или инновационного уровня данных лекарств, что служит более показательным параметром успешного вывода продукции на рынок.  
 В качестве дальнейших шагов на ближайший год в декларации отмечены:
  - создание импортозамещающих производств;
  - создание инновационных лекарственных средств;
- формирование дополнительных преференций для производителей лекарственных препаратов в России на всех стадиях производства, включая синтез фармацевтической субстанции, при государственных закупках;
- определение в отношении лекарственных препаратов определенных критериев отнесения продукции к произведенной в РФ;
- продолжение работ по подтверждению соответствия лицензиатов требованиям правил надлежащей производственной практики GMP.  
 Общественные СМИ также активно следят за ходом реализации новой государственной стратегии в фармацевтической отрасли. Осенью 2016 года многие издания отмечали большой успех Калужского фармкластера, который был сформирован в 2011 году.  
 Объем выпускаемой в Калужской области фармацевтической продукции ожидает увеличения в 5 раз и должен составить ориентировочно 150 млрд рублей к 2020 году. Данный фармацевтический кластер объединяет около 60 участников, включая не только производителей конечной продукции, но также многие научные и исследовательские центры, которые концентрируются на инновациях в сфере здравоохранения. Среди участников такие крупные компании, как «АстраЗенека», «НовоНордиск», «Штада», «БерлинХеми». Если в 2013 году выпускалось примерно 59 наименований готовых лекарственных средств, то в 2015 году уже 109 препаратов. Препараты направлены, в первую очередь, на импортозамещение существующих лекарственных средств.  
 Несмотря на активную поддержку продукции отечественного производства, за последние годы можно заметить лишь незначительный прирост доли отечественных препаратов на российском рынке, с 25,1% до 26,4%. На этом фоне планы к 2020 году видятся довольно амбициозными.  
 В то же время, если посмотреть на долю отечественных препаратов в закупках, то рост более чем значимый с 2009 года: с 16% до 24%. Во многом это обусловлено фокусным контролем государства за данным показателем и строгим курсом на увеличение преференций для отечественных производителей на аукционах. Но, как ранее было отмечено, под российскими производителями за взятый период рассматриваются все производители, которые организовали процесс упаковки продукции на территории Российской Федерации. Очевидно, что в данную

группу попали многие частично локализовавшие производства международных компаний.



**Рисунок 3. Динамика рынка фармацевтической продукции в целом и рынка отечественной фармацевтической продукции в период с 2009 по 2014 год (розничный канал и государственные закупки)**

Источник: данные из официального сайта МинПромторг России, посвященного стратегии «ФАРМА 2020». [Электронный ресурс]. URL: <http://pharma-2020.ru/data/pharma>. (Дата обращения 15.10.2016).

### Основные недостатки текущей системы государственного регулирования

Заданный государством курс на поддержку отечественного производителя в последние годы стал одной из ключевых проблем для большинства международных компаний на территории России, т.к. лишь у единиц имелись на тот момент российские производственные площадки неполного и полного цикла.

Более того, в условиях экономического кризиса начала падать привлекательность российского рынка, который ранее считался одним из самых потенциальных по объемам и темпам роста среди других стран. Все это потребовало от международных компаний детального переосмысления дальнейшей стратегии развития компаний на ближайшие 5-10 лет.

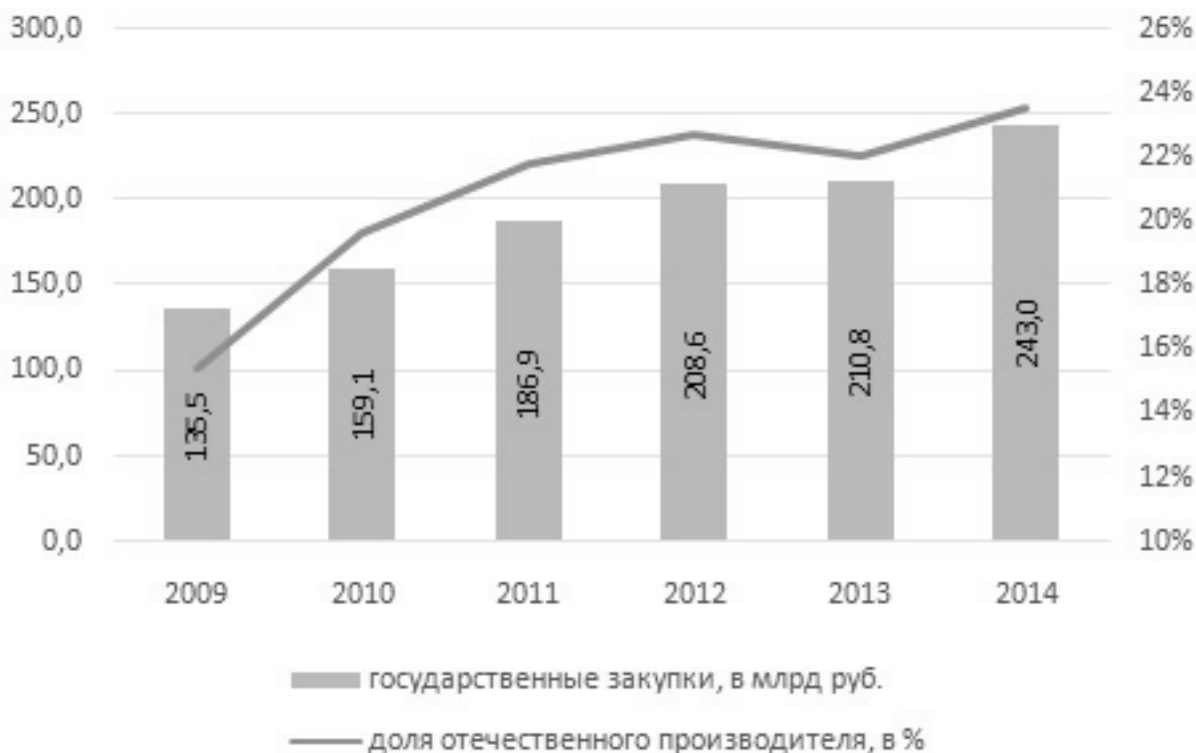
Но, несмотря на большие трудности и необходимость дополнительного инвестирования в рамках локализации, крупнейшие компании не планируют уходить с российского рынка или оставаться только в розничном сегменте, и пытаются завоевать лидирующие позиции уже по «новым правилам».

Ключевые факторы, которые учитываются в формировании будущей стратегии зарубежными фармацевтическими компаниями, следующие.

1. Усиливаются меры государственного регулирования отрасли в рамках проекта «Фарма 2020», которые ограничивают доступ к рынку иностранных компаний. Такие меры, как:

- политика импортозамещения и предоставление преференций отечественным производителям:
  - правило «третий лишний» в аукционах;
  - возможность только косвенного участия зарубежных компаний в государственно-частном партнерстве;
  - предоставление преференций в государственных закупках по «глубине» локализации производства;
  - указание только МНН в технических заданиях в процессе государственных закупок без указания дополнительной специфики (форма выпуска, дозировка и т.д.);

- стимулирование государством производства аналогов иностранных препаратов, что ведет к усложнению прямой конкуренции по цене оригинальных препаратов компаний;
- альтернативные возможности сотрудничества с государством через специальные инвестиционные контракты (контракты на объемы).
- планирование внедрения референтного ценообразования и страховой медицины;



**Рисунок 4. Динамика государственных закупок фармацевтической продукции в целом и у отечественных производителей в период с 2009 по 2014 год**

Источник: данные из официального сайта МинПромторг России, посвященного стратегии «ФАРМА 2020». URL: [Электронный ресурс]. URL: <http://pharma-2020.ru/data/pharma>. Дата доступа 15.10.16. (Дата обращения 15.10.2016).

2. Тренд на заключение контрактов на партнерство иностранных компаний с российскими компаниями.

3. Нестабильная ситуация с курсом валют и политической обстановкой создают высокие риски для долгосрочных инвестиций.

Отдельно хотелось бы отметить такой важный фактор как непрозрачность «правил игры», т.к. в представленных государством постановлениях последних лет зачастую отсутствуют точные формулировки и определения в рамках планируемых изменений, что создает возможность множественных трактовок различными экспертами.

Одним из наиболее обсуждаемых является Постановление Правительства РФ № 1289 от 30.11.2015 «Об ограничениях и условиях до-

пуска, происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд», или так называемое правило «третий лишний», которое ранее отмечалось.

Для осуществления закупок по обеспечению государственных и муниципальных нужд (с одним международным непатентованным наименованием или при отсутствии такого наименования — с химическим или группировочным наименованием) заказчик должен отклонить те заявки, где содержатся предложения о поставке лекарственных препаратов, происходящих из иностранных государств, если выполняются следующие условия:

- на участие подано не менее 2 заявок, которые удовлетворяют требованиям закупки;
- заявки содержат предложения о поставке препаратов, страной происхождения которых являются государства – члены ЕАЭС (Евразийского экономического союза);
- заявки не содержат предложений о поставке лекарственных препаратов одного и того же производителя либо производителей, входящих в одну группу лиц.

Согласно Постановлению, с 1 января 2017 г. лекарствами, страной происхождения которых считается Россия, являются препараты, произведенные на территории РФ по совокупности стадий производства готовой лекарственной формы и ее упаковки. Таким образом, требуется реализация полного цикла производства.

Несмотря на сроки, заранее указанные в постановлении, у части иностранных производителей были сомнения, что эта дата будет окончательной, т.к. сроки неоднократно сдвигались, но летом 2016 года правительством было подтверждено, что переход состоится.

Помимо этого, 7 февраля 2016 г. президент Владимир Путин провел совещание по развитию фармацевтической промышленности, где среди поручений прозвучало создание списка лекарств, полный цикл производства которых необходимо обеспечить в целях национальной безопасности. Летом 2016 года данный список появился.

Ранее при размещении заказов лекарственных средств участникам предоставляются преференции в отношении цены контракта в размере 15%, если их заявки на участие содержат предложения о поставке товаров российского и белорусского происхождения. И многие иностранные компании пользовались данной возможностью, имея продукты в портфеле, которые имели неполный цикл производства - упаковывались на территории России.

Но с приходом правила "Третий лишний" производители рискуют уже не столько суммой торгова, а самим участием в торгах при отсутствии статуса отечественного препарата.

Важно учитывать, что на настоящее время нет определенности в критичном для многих компаний вопросе – необходимо ли производство до уровня разработки субстанций, который является наиболее дорогостоящим и сложным, или только последующих этапов производства ЛС. От уточнения данного вопроса зависят долгосрочные планы присутствия на российском рынке некоторых международных фармацевтических компаний.

Несмотря на высокую степень неопределенности, многие международные компании уже начали активное сотрудничество с российскими производствами для запуска процесса локализации своих препаратов. Одним из приоритетных направлений является рынок диабета, который выбран государством как одно из 5 ключевых направлений для скорейшей локализации в рамках обеспечения безопасности национального рынка (требование полного цикла локализации вступило в силу с 1 января 2017 года). Это означает высокую заинтересованность всех производителей данной группы препаратов первыми выйти на полный цикл производства, чтобы стать единоличным поставщиком.

Одним из примеров является сотрудничество компаний Eli Lilly и «Р-Фарм», которые подписали договор о более глубокой локализации в России и производстве инсулинов в 2016 году. Производство лекарственных препаратов с использованием оригинальных активных ингредиентов при поддержании необходимого уровня контроля в отношении качества продуктов планируется организовать на мощностях «Р-Фарм». Совокупный объем инвестиций в данный проект оценивается в 100 млн долл.

Многие иностранные компании в условиях новых ограничений зачастую не рассматривают возможность самостоятельной локализации своего производства, а склонны искать возможности по заключению контрактов с уже существующими отечественными компаниями и производствами, где подобные формы выпуска продукта уже выпускаются. Преимущества данного пути – нивелирование затрат на строительство производства, а также упрощение доступа к рынку - отечественные компании и научные центры имеют уже опыт тесного взаимодействия с государственными структурами и зачастую необходимые «связи» с людьми, принимающими решения.

Между тем, для некоторого ряда препаратов по-прежнему не существует компаний на территории России, которые бы запустили производство аналогичных продуктов полного цикла, начиная с этапа разработки субстанции, а значит, и практики в данном вопросе в России нет.

По мнению автора, реализованные государством меры в рамках стратегии «Фарма 2020» не учитывают потенциальную угрозу падения качества препаратов, потребляемых населением, т.к. перед правительством первоочередной задачей стоит развитие внутреннего фармацевтического рынка по ключевым нозологиям с фокусом на количественные параметры успеха.



На первый взгляд, новые правила на рынке должны привести к экономии бюджета на лекарственное обеспечение, за счет увеличения государственных закупок отечественной продукции и предпочтению дженериков, в сравнение с оригинальными препаратами. Между тем, подобные меры лишь ограничивают конкуренцию на рынке, давая возможность российским производителям диктовать условия. Если ранее производители дженериков были вынуждены предлагать более выгодные условия на государственных закупках, чтобы не уступить другим производителям, то в условиях меньшей конкуренции цены будут подниматься на данную продукцию, а качество оставаться неизменным.

Важно также понимать, что может пропасть доступ населения ко многим инновационным препаратам иностранных компаний, на которые действует патент и отсутствуют дженерики, производимые в России. Этому могут послужить различные причины: не для всех производителей Россия является одним из ключевых рынков сбыта, в то время как локализация инновационных продуктов является технически сложной и дорогой, а система защиты интеллектуальных прав в России вызывает низкое доверие у производителей. В случае решения не локализовать производство, компании-производители инновационных продуктов будут вынуждены выйти с торгов или участвовать в них по остаточному принципу.

Помимо Постановления «третий лишний», правительством поставлена цель перед Министерством промышленности и торговли разработать дополнительные ограничения для иностранных производителей в рамках госзакупок - трехступенчатую систему, которую ожидается внедрить в 2017 году. Новая система закупок предполагает допуск к первому этапу только предприятий полного цикла, локализованных в России. Если данный этап не состоится, то на следующем будут закупать препараты, произведенные в России из иностранного сырья. Заявки всех участников рынка могут быть рассмотрены только в рамках третьего этапа, если первые два не состоятся. Федеральная антимонопольная служба выступает против подобных мер, «поскольку это прямое ограничение конкуренции, которое приведет, в том числе, к недопуску к госзакупкам отечественных производителей готовой лекарственной формы и, соответственно, к росту бюджетных расходов» [6].

Спорная ситуация также обстоит по таким новым инструментам как специальные инвестиционные контракты, так как до сих пор не ясны условия и гарантии, которые дает государство,

взамен на финансовые вложения фармацевтических компаний, а сам процесс заключения договора предполагает обширные бюрократические барьеры и непрозрачный механизм. Между тем, на данный момент СПИК являются чуть ли не единственной привлекательной опцией для всех фармацевтических компаний, чтобы гарантировать стабильную прибыль после многомиллиардных инвестиций в производство на территории России в целях локализации производства.

По мнению автора, на текущем этапе государство сконцентрировалось преимущественно на административных мерах запретительного и ограничительного характера в целях развития локальных разработок и производства. Между тем, игнорируются такие меры, как:

- стимулирование иностранных производителей переходить на режим производства полного цикла путем предоставления различного рода льгот и преференций, в том числе налоговых;
- индексация зарегистрированных цен на препараты из списка ЖНВЛП, производимые в России, и отказ в индексации или незначимая индексация для препаратов, производимых за рубежом;
- меры по борьбе с коррупцией и повышением конкуренции в данной отрасли, что помогло бы стимулировать более высокий поток иностранных инвестиций и заинтересованность в российском рынке.

Как было отмечено выше, часть принимаемых мер могут действительно принудительно повысить долю потребления отечественной продукции, между тем, многие эксперты отмечают, что они могут не только не привести к ожидаемой экономии бюджетных средств, а вызвать дефицит бюджета. Одновременно с этим, может пострадать также качество продукции на российском рынке. Два последних фактора являются критичными для пациентов, а значит, их реальная эффективность для населения может быть поставлена под сомнение.

Помимо проблем, связанных со стимулированием процесса локализации, нельзя не отметить вопрос, связанный с назначением по международному непатентованному наименованию (МНН). Как было отмечено выше, некоторые характеристики препаратов могут иметь вторичное значение, не влияя значительно на эффективность или безопасность препаратов, между тем, есть множество случаев, когда препараты с одинаковым активным действующим веществом обладают критичной разницей в биодоступно-

сти или безопасности применения. Для эффективного регулирования данного вопроса должны быть введены специальные регистры, которые отсутствуют в Российской Федерации на данный момент.

Данное правило также затрагивает рынок безрецептурных и рецептурных препаратов, которые приобретаются за счет потребителей. Врач более не может рекомендовать пациенту тот или иной зарекомендовавший себя препарат, называя бренд, а выписывает его МНН, что дает большую власть фармацевтам в точках продаж. При этом меры коммерческого воздействия на фармацевта в России по-прежнему имеют широкое распространение.

Как было отмечено ранее, фармацевтические компании не могут денежно стимулировать фармацевтов к рекомендации их продукции. Между тем, большинство российских компаний, в отличие международных компаний, которые избегают возможных репутационных рисков, пренебрегают этими ограничениями и зачастую выплачивают «вознаграждения» за повышенную рекомендацию или переключение на свою продукцию.

Аптеки имеют также свои коммерческие интересы, поэтому продажа более дорогих препаратов с повышенной маржинальностью все равно выгоднее, по сравнению с дешевыми аналогами.

Таким образом, при наделении фармацевтов правом решать, какой именно препарат предложить потребителю по запрашиваемому МНН, нужно учитывать, что их мотивы зачастую могут противоречить интересам самого потребителя.

В рамках поставленных целей по развитию инновационного производства забывается потребность в развитии высококвалифицированных кадров, готовых лидировать данные процессы. Так, например, многие компании, включая иностранные, не могут найти грамотных сотрудников в области фармакоэкономики, фармаконадзора, а также экспертов по процессам локализации производства, и вынуждены самостоятельно вкладывать большие инвестиции в их дополнительное обучение или привлекать дорогостоящих иностранных специалистов.

И наконец, одним из ключевых недостатков текущей государственной программы регулирования фармацевтической отрасли является отсутствие ясно поставленных приоритетов. За несколько лет в программе ставятся цели по развитию инновационного потенциала российского рынка, по достижению независимости от иностранных производителей, развитию условий

для устойчивого развития предприятий отрасли и повышению их конкурентоспособности, увеличению объемов экспорта и многое другое.

Отсюда возникает вынужденная необходимость введения постановлений и правил, требующих кардинальных изменений от отрасли за 1-2 года, что видится крайне затруднительным для наукоемкой отрасли, работающей в условиях высоких требований контроля качества продукции и других административных ограничений. Компании с трудом успевают адаптироваться к новым правилам и запретам, не имея при этом долгосрочного прогноза или видения по новым постановлениям от регулятора.

Подобный подход также не приносит значимой пользы для потребителей, в чьих интересах, как указано в программе, проводятся изменения. В розничном сегменте, который на данный момент преобладает, стоимость препаратов по-прежнему растет, несмотря на понижающуюся покупательскую способность, что ведет к продолжительному сокращению потребления лекарственных средств. При этом информированность населения о реальных свойствах качества и безопасности продуктов находятся на низком уровне.

В госпитальном сегменте начинают все больше преобладать препараты российского производства, многие из которых являются локализованными версиями лекарств, ранее производимых за рубежом. При этом производство в России едва ли позволяет экономить на производстве и издержках, а во многих случаях, особенно при сложной уникальной технологии производства, даже приводит к удорожанию себестоимости, что неминуемо ведет к удорожанию или повышению цен на продукцию после локализации.

Более того, понимая уже сейчас предстоящие сложности с выводом на российский рынок нового инновационного препарата, многие компании склонны заранее принять решение об исключении России из потенциальных стран продаж. Так, со временем на рынке могут начать преобладать лишь простые формы иностранных препаратов, локализация которых значительно проще и выгоднее, в то время как российские компании еще не имеют достаточной экспертизы и поддержки для развития собственного инновационного производства.

Таким образом, формальное изменение статуса препаратов без создания необходимых для развития отрасли институтов и эффективных мер по стимулированию производителей пока не дает реальных выгод ни для потребителей, ни

для иностранных игроков, являющихся ключевыми игроками рынка.

Между тем, в текущей ситуации выигрывают российские производители и регулятор. Для многих российских производителей текущий тренд дает возможность повышенного финансирования со стороны государства, ослабление конкурентного окружения, которое формировалось традиционно из больших международных компаний, и возможности выгодного сотрудничества и партнерства с международными компаниями в целях локализации их продукции.

В то же время, тесные связи чиновников с ведущими ассоциациями фармацевтической отрасли и российскими компаниями дают им возможность получать определенные выгоды, а т.к. производители высоко зависимы от действий регулятора, поэтому можно назвать это своего рода «вымогательством ренты» со стороны государства (как отмечал в своих работах Ф. Мак-Чисни).

#### **Заключение**

Таким образом, мы рассмотрели особенности государственного регулирования фармацевтической отрасли в России, отметив как положительные, так и негативные стороны текущей системы и планируемых программ. В ходе критического анализа были выявлены следующие слабые стороны системы государственного регулирования, которые требуют совершенствований:

- если в европейских странах выдвигаемые программы ставят во главу угла интересы потребителей, то в российской действительности основными выгодообладателями являются чиновники и ряд отечественных производителей;
- в отличие от европейских стран, в России по-прежнему преобладает розничный сегмент,

спонсируемый напрямую потребителем. По этой причине многие категории населения, затраты на лекарственное обеспечение которых являются недостижимыми для их уровня доходов, не способны получать качественную терапию. Это приводит к необходимости введения страхового лекарственного обеспечения в ближайшие годы. Запуск подобной системы требует тщательной проработки как условий включения и оплаты для населения, так и процесса создания институтов для справедливой оценки применяемой медикаментозной терапии;

- отсутствие высококвалифицированных кадров в области фармацевтики и биотехнологий;
- отсутствие формуляров лекарственных средств, сформированных по принципу оценки уровня эффективности к затратам;
- низкая оплата труда специалистов здравоохранения, в том числе специалистов высшей категории, что приводит к повышенной зависимости врачей от стимулирования фармацевтическими компаниями;
- бесконтрольные наценки аптечных сетей и низкий уровень доступности лекарственных препаратов для большинства территорий России;
- низкий уровень прозрачности действий регулятора и информировании о новых введениях, а также создание административных барьеров;
- неконкурентоспособность отечественного производства в инновационных разработках, по сравнению с иностранными компаниями.

#### *Список литературы*

1. Балашов, А. И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология: Монография/ А.И. Балашов: СПб. СПбГУЭФ, 2012. - 160 с.
2. Клейнер, Г.Б. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике/ Г.Б. Клейнер, Д.С. Петросян, А.Г. Беченов// Вопросы экономики. - № 4. - 2004. - С.25-41.
3. Овчаров, Е. Г. Мировая фармацевтическая промышленность: современное состояние и тенденции развития в условиях глобализации/ Е. Г. Овчаров: М. РУДН, 2005. - 24 с.
4. Осипов, М.А. Методы налогового стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики/ М.А. Осипов// Проблемы современной экономики. - 1 (25). - 2008. - С.15-20.
5. IMS Health, Апрель 2015. [Электронный ресурс]. URL: [www.ims.com](http://www.ims.com). (Дата обращения 1.02.2017).
6. Бесплатное — значит, российское. Статья на Газета.ру от 4.04.2017. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2016/07/01/8353283.shtml>. (Дата обращения 5.04.2017).
7. Ежегодный мониторинг фармацевтического рынка DSM Group, 2016. [Электронный ресурс]. URL: [www.dsm.ru](http://www.dsm.ru). (Дата обращения 15.10.2016).
8. Ежемесячный мониторинг фармацевтического рынка DSM Group, 2016. [Электронный ресурс]. URL: [www.dsm.ru](http://www.dsm.ru). (Дата обращения 15.01.2017).
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru). (Дата обращения 05.10.2016).
10. Публичная декларация на 2016 год. Министерство промышленной торговли РФ. 2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://econ>

omy.gov.ru/minec/activity/sections/strategterplan-  
ning/komplstplanning/monitoring/201601150. (Дата  
обращения 15.09.2016).

11. Стратегия развития фармацевтической промыш-  
ленности Российской Федерации на период до

2020 года. Министерство промышленности и тор-  
говли Российской Федерации. Сентябрь, 2008.  
[Электронный ресурс]. URL: <http://pharma2020.ru>.  
(Дата обращения 15.09.2016).

**Болодурина Марина Павловна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов  
Оренбургского государственного университета  
Россия, г. Оренбург  
E-mail: bolodurina@inbox.ru

**Мишурова Анастасия Игоревна,**  
студентка финансово-экономического факультета  
Оренбургского государственного университета  
Россия, г. Оренбург  
E-mail: www.stu.ru\_5032@mail.ru

## СИСТЕМАТИЗАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

*Статья посвящена систематизации характеристик и методик оценки состояния туристического потенциала территории. Сформулированы системообразующие факторы, определяющие содержание категории туристический потенциал. Использован интегративный подход к формированию системы туристического потенциала территории, представлены количественные и качественные критерии оценки его инвестиционной привлекательности с точки зрения ведущих групп стейкхолдеров. Проведена апробация предложенной системы критериев для оценки инвестиционной привлекательности туристического потенциала на примере Оренбургской области.*

*Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, туристический потенциал, туристический продукт.*

### **Введение**

Каждому государству при выборе направления вектора развития представляется необходимым определить цели, требующие достижения, и сферы, которые в переориентированном механизме станут своеобразными драйверами экономического роста. В соответствии с современными тенденциями одной из таких сфер российской экономики надлежит стать туристической отрасли, подъем которой способен активизировать в целом не только сферу услуг, но и сферу производства.

Важным агрегированным показателем, определяющим состояние туризма, является туристический потенциал территории. В рамках настоящего исследования предлагается следующая трактовка туристического потенциала как совокупности внутренних и внешних факторов, характеризующих наличие ресурсов, возможности реализации и развития турпродукта при текущем состоянии туристической инфраструктуры и уровне attractiveness отдельно взятой территории.

С точки зрения производителя туристического продукта туристический потенциал оценивается с позиций выгод организации и осуществления бизнеса; со стороны власти рассматриваются бюджетная эффективность, занятость населения, перспективы экономического развития территорий. Потребители уделяют внимание возможности туристического продукта удовлетворить их потребности в желании путешествовать, развиваться и организовывать свой досуг. С точки зрения инвестора важна оценка инвестиционной привлекательности варианта вложения средств как совокупности инвестиционного потенциала (финансового, трудового, потребительского и др.) и инвестиционного риска (экономического, социального и проч.), туристический потенциал с этих позиций является подсистемой инвестиционного потенциала территории. [1]

Решающую роль в развитии сферы туризма играет наличие ресурсов, обладающих туристической attractiveness, что позволяет сделать этот критерий основополагающим при разработке методов оценки туристического потенциала. Первые отечественные исследования

(Ю.А. Веденин, Н. Н. Мирошниченко и др.) [4], появившиеся во второй половине 20 века и посвященные оценке рекреационных ресурсов, учитывали наличие и состояние одного или небольшого числа компонентов туристической системы; данные методики, моноцентрические по своей сути, не получили дальнейшего развития, но стали первой ступенью в образовании комплексных методологических изысканий.

Следующей ступенью развития методик оценки туристско-рекреационного потенциала явилась разработка ландшафтных исследований (А. Г. Исаченко, Б. Н. Лихонов, Н. Н. Ступина, В. Б. Нефедова и др.), преобладающей особенностью которых был анализ преимущественно

природных компонентов, вследствие чего результаты применения этих систем оценок сложно назвать объективными [2, 4].

Современные методики (Е. А. Джанжугазова, Е. И. Богданов, А. В. Дроздов, С.А. Боголюбова) [2, 4] последних двух десятилетий основаны на оценке взаимосвязи наибольшего количества факторов: каждый автор делает акцент на эффективном управлении ресурсами с учетом природных, технических, инфраструктурных и иных подсистем.

В соответствии с выделенными этапами развития методик оценки туристического потенциала представляется целесообразным их классифицировать по следующим признакам. Систематизированные и обобщенные данные представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Классификация методик оценки туристического потенциала**

<b>Классификационный признак</b>	<b>Виды методик оценки и их характеристика</b>	<b>Примеры</b>
По целевой направленности полученных результатов	а) количественные, необходимые для экономических расчетов	Интегральный метод оценки Е. И. Богданова, основанный на определении общего объема ресурсов, величины туристического потенциала и степени его реализации
	б) качественные, служащие базой для целей сравнения и инвестирования	Балльная оценка Ю.А. Веденина и Н.Н. Мирошниченко природных условий в аспекте отдыха и туризма: каждому фактору присваивался балл в рамках природного выдела; в результате суммирования выделы ранжировались от наиболее благоприятных до неблагоприятных для организации рекреационных районов
	в) смешанные, сочетающие в себе признаки вышеуказанных	Интегральная методика оценки туристско-рекреационного потенциала Ю.А. Худеньких, в которой соединяется балльное определение удельной значимости элементов природного и историко-культурного блоков и расчет корректирующих коэффициентов для информационного блока.
В зависимости от методологии подхода оценки	а) компонентные (монофакторные), учитывающие состояние и развитие одного элемента туристической системы	Методика Данилова Н.А., разработанная для оценки влияния погодных условий на туристов на период летнего сезона отдыха
	б) комплексные (агрегированные), рассматривающие большое количество элементов в их единстве и взаимозависимости друг от друга	Методика П.С. Ширинкина и А.С. Пахомовой учитывает многообразие факторов (транспортная доступность, перспективность территории, комплексность и плотность ресурсов, сервис, информатизация и т.д.) для последующего определения перечня приоритетных районов, составления кадастра ресурсов и проведения матричного анализа для оценки туристического потенциала
В соответствии с уровнем регламентации методики	а) авторские, являющие собой точку зрения одного или нескольких исследователей	Методика использования ГИС-анализа территорий М.А. Саранчи, психолого-эстетическая методика оценки Р-А Будрюнаса и др.
	б) рейтинговые, разработанные мировыми и национальными авторитетными рейтинговыми агентствами и организациями: - национальные - международные	К известным российским рейтинговым исследованиям можно отнести периодические публикации «Национального туристического рейтинга» от ЦИК «Рейтинг» и оценку туристического потенциала (наличия объектов, степень их развития и количества отдыхающих туристов, посещающих регион) в рамках определения инвестиционной привлекательности регионов агентством «Эксперт РА».

Классификационный признак	Виды методик оценки и их характеристика	Примеры
		<p>К международным относятся ежегодный отчет «The Travel and Tourism Competitiveness Report» Всемирного экономического форума (WEF) и расчет индекса ТТСИ, учитывающим всевозможные факторы туристической системы, но не имеющий возможности учесть локальные особенности каждой из 140 стран.</p> <p>периодические публикации «World Tourism Barometer» Всемирной организацией по туризму (UNWTO), где макро-регионы мира по классификации ООН упорядочиваются по количеству посещений туристами из-за рубежа, доходам от въездного туризма и расходам туристов за границей</p>

Источник: составлено авторами на основе [1], [2], [4].

Таким образом, системообразующими особенностями туристического потенциала являются:

- а) единство (сочетание ресурсов, резервов и возможностей);
- б) многофакторность (наличие большого числа составляющих в структуре туристического потенциала);
- в) динамичность (структура и уровень потенциала меняются прямо пропорционально развитию территории);
- г) субъективность (различия в оценке туристического потенциала характеризуются наличием разных целей у субъектов туристических отношений);
- д) информативность (состояние туристического потенциала характеризует как уровень инвестиционной привлекательности регионов, так и уровень их развития) [1].

Согласно интеграционному подходу к формированию системы туристического потенциала территории выделяют 4 группы стейкхолдеров туристического аттракта (производители туристического продукта, государство, потреби-

тели и инвесторы). Общий показатель туристического потенциала определяется как сумма частных потенциалов по формуле (1).

$$ТП_о = ТП_{пр} + ТП_г + ТП_{пот} \quad (1)$$

Оценка отдельно частных потенциалов позволит как распознать «слабые места» территории и отрасли в целом, так и служить ориентиром при разработке управленческих и инвестиционных решений перечисленными группами стейкхолдеров [1]. Также представляется необходимым для проведения дальнейшего анализа группу инвесторов подразделить на подгруппы «внутренние» и «внешние». Предполагается, что внутренние инвесторы имеют доступ к инсайдерской информации, что повышает достоверность проведенных ими оценок, но не оказывает влияния на уровень туристического потенциала и инвестиционной привлекательности отрасли в целом.

В соответствии с целями и интересами участников выделенных групп, выявим и охарактеризуем составляющие частных потенциалов (таблица 2).

**Таблица 2. Группировка критериев оценки туристического потенциала в соответствии с интересами ведущих стейкхолдеров**

Группа стейкхолдеров	Критерии	Характер критерия	Источник информации
Производители туристического продукта	- наличие туристско-рекреационных ресурсов (достопримечательностей, освоенных/малоизвестных природных и культурных памятников и т.д.)	количественный	Росстат, Ростуризм, территориальный орган Росстата
	- наличие федеральных и региональных программ поддержки предпринимательской активности	качественный	Территориальный орган Росстата, Портал Правительства области
	- количество обслуживающих территорию турфирм	количественный	Росстат

Группа стейк-холдеров	Критерии	Характер критерия	Источник информации
	- численность средств коллективного размещения (СКР)	количественный	Росстат
	- состояние СКР	качественный	Росстат, территориальный орган Росстата
	- состояние транспортной инфраструктуры	качественный	Росстат, территориальный орган Росстата
	- общая численность населения	количественный	Росстат, территориальный орган Росстата
	- оборот по доходам от СКР, турфирм	количественный	Территориальный орган Росстата
	- популярность у россиян (по количеству размещений в гостиницах)	количественный	Территориальный орган Росстата
	- популярность у иностранцев (по количеству размещений в гостиницах)	количественный	Территориальный орган Росстата
	- интерес к региону как к туристическому месту (по количеству запросов в поисковых системах)	количественный	Яндекс.Директ
Потребители	- стоимость туристических пакетов	количественный	Ростуризм
	- уровень доходов населения	количественный	Росстат
	- степень туристической известности достопримечательностей	качественный	-
	- наличие культурно-развлекательных мест	количественный	Ростуризм, территориальный орган Росстата
	- удаленность от административного центра	качественный	Территориальный орган Росстата
	- транспортная доступность	качественный	-
	- степень рекреационной освоенности	качественный	-
	- уровень криминогенности территории	количественный	Росстат, территориальный орган Росстата, Эксперт РА
	- экологическое состояние территории	качественный	Эксперт РА
Государство	- туристический поток (численность туристов)	количественный	Территориальный орган Росстата
	- занятость населения в обслуживании отрасли	количественный	Территориальный орган Росстата
	- количество функционирующих СКР, турфирм, культурно-развлекательных центров	количественный	Территориальный орган Росстата
	- состояние туристско-рекреационных ресурсов	качественный	Портал Правительства области
	- инвестиции в развитие туристической системы	количественный	Ростуризм, территориальный орган Росстата
	- оборот по доходам от средств коллективного размещения, турфирм	количественный	Территориальный орган Росстата
	- объем налоговых отчислений	количественный	Территориальный орган Росстата

Источник: составлено авторами с использованием [1], [3].



**Таблица 3. Основные количественные характеристики туристического потенциала Оренбургской области**

<b>Количественные критерии</b>	
<i><b>Производители турпродукта</b></i>	
Наличие туристско-рекреационных ресурсов	1762 объекта культурного наследия, 2167 объектов археологического наследия
Количество обслуживающих территорию турфирм	158 туристских фирм
Численность средств коллективного размещения	157 гостиниц и мест временного размещения
Общая численность населения	1995 тыс. человек
Оборот по доходам от средств коллективного размещения, турфирм	1366,3 млн руб. составил объем оказанных туристских услуг, из них: 930,5 млн руб. от реализованных турпакетов Сальдированный результат (прибыль-убыток) по гостиницам и ресторанам составил 10,4 млн руб.
Популярность у россиян (по количеству размещений в гостиницах)	292,2 тыс. человек
Популярность у иностранцев (по количеству размещений в гостиницах)	12,4 тыс. человек
Интерес к региону как к туристическому месту (по количеству запросов в поисковых системах)	Более 18400 различных запросов за месяц
Количество туристов, посетивших регион за год	602,5 тыс. человек
<i><b>Потребители</b></i>	
Уровень доходов туриста	Варьируются в зависимости от региона
Наличие культурно-развлекательных и оздоровительных мест	7 действующих театров 29 музеев 741 общедоступных библиотек 1061 учреждение культурно-досугового типа 45 санаторно-курортных организаций, из них: 14 санаториев, 13 санаториев-профилакториев, 13 домов отдыха, 5 туристических баз; 1118 детских оздоровительных учреждений
Уровень криминогенности территории	18428 преступлений
<i><b>Государство</b></i>	
Туристический поток (по количеству размещенных в СКР)	304,6 тыс. человек
Занятость населения в обслуживании отрасли	3414 работников в средствах коллективного размещения, 320 работников в туристских фирмах
Инвестиции в развитие туристической системы	30,8 млн руб. составили инвестиции в основной капитал СКР

Рассмотрим возможности применения предложенной системы критериев для оценки инвестиционной привлекательности территории согласно выделенным группам заинтересованных

лиц на примере Оренбургской области в таблицах 3 и 4 (данные представлены по состоянию на 2015 г.).

**Таблица 4. Основные качественные характеристики туристического потенциала Оренбургской области**

<b>Качественные критерии</b>	
<i>Производители турпродукта</i>	
Наличие федеральных и региональных программ поддержки предпринимательской активности в сфере туризма	- Региональная программа «Развитие туризма в Оренбургской области 2014-2020 гг.» - Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» (в состав которой включен проект «Создание туристско-рекреационного кластера «Соленые озера» в г. Соль-Илецк)
Состояние транспортной инфраструктуры	Удельный вес дорог с твердым покрытием в протяженности автомобильных дорог общего пользования – 78,9% Удельный вес дорог с усовершенствованным покрытием в протяженности дорог общего пользования с твердым покрытием – 41,5% 2 аэропорта (в г. Оренбурге и г. Орске) Развитие региональной авиации между г. Оренбургом и городами: Казань, Уфа, Самара Развитое железнодорожное сообщение со всеми регионами РФ
Состояние СКР	Номерной фонд гостиниц (количество номеров) - 4613 Единовременная вместимость, количество мест - 12348 Коэффициент использования номерного фонда (наличных мест) - 0,3
<i>Потребители</i>	
Степень туристической известности достопримечательностей	Более 18400 различных запросов за месяц в поисковых системах
Удаленность от административного центра	В зависимости от расположения посещаемого места в пределах 3700 км
Транспортная доступность	Есть
Экологическое состояние территории (затраты на охрану окружающей среды)	5,1 млрд руб. составили затраты на охрану окружающей среды (1,23% от ВРП области) Согласно данным «Эксперт РА» области присвоен 63 ранг по экологическому риску среди субъектов РФ
<i>Государство</i>	
Состояние туристско-рекреационных ресурсов	Около 70 % от общего числа культурных и археологических памятников нуждается в принятии срочных мер по спасению от разрушения, повреждения и уничтожения в результате проявления разных негативных явлений и процессов, в особенности экологических

Источник: составлено авторами на основе статистических данных [5], [6].

**Заключение**

Инвестиционная привлекательность туристической отрасли для внутренних и внешних инвесторов заключается как в суммарном прогнозируемом объеме генерируемых доходов, так и в условиях «присутствия» на данной территории. Формирование таких условий происходит под влиянием:

- инвестиционной и инновационной активности производителей туристического продукта, а также направлений предпринимательской активности инициаторов бизнес-идей сопутствующих видов деятельности;
- органов государственной и региональной власти и их заинтересованности в развитии именно этого сектора экономики;

- культуры потребления туристического продукта, факторов формирования его потребительской стоимости, определяющих характер восприятия потребителями туристического потенциала.

Однако одной систематизации критериев для получения достоверной оценки инвестиционной привлекательности туристической сферы недостаточно, что обуславливает необходимость дальнейшего развития системы интегральных показателей, сочетающей в себе как качественные, так и количественные характеристики туристического потенциала территории, и их интерпретацию согласно целевым установкам различных групп инвесторов.

*Список литературы*

1. Болодурина, М.П. Подходы к трактовке категории «туристический потенциал»/ М.П. Болодурина, А.И. Мишурова / Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике: Материалы IV Международной научно-практической конференции. – Оренбург, 2016. – С. 54-57.
2. Дирин Д.А. Методика комплексной оценки туристско-рекреационного потенциала региона [Электронный ресурс]/ Д.А. Дирин, Е.П. Крупочкин, Е.И. Голядкина // Режим доступа – <http://elibrary.ru/item.asp?id=22862628> (дата обращения – 26.03.2017).
3. Морозов М.А. Формирование системы показателей для оценки эффективности деятельности регионов в сфере туризма/ М.А. Морозов, Н.С. Морозова // Известия Сочинского государственного университета. – 2015. - № 2(35). – С.105-115.
4. Сафарян А.А. Подходы к оценке туристского потенциала территории [Электронный ресурс]/ А.А. Сафарян // Режим доступа – <http://elibrary.ru/item.asp?id=23409050> (дата обращения – 26.03.2017).
5. Ростуризм [Электронный ресурс] // Режим доступ – [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru) (дата обращения 26.03.2017).
6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области [Электронный ресурс]// Режим доступ – [ogstat.gks.ru](http://ogstat.gks.ru) (дата обращения 26.03.2017).
7. Доничев О.А. Экономико-математические показатели в оценке туристического потенциала региона/ О. А. Доничев, З. В. Мищенко, Т. О. Доничева// Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 7(286). – С. 35-41.
8. Коновалова Н.В. Оценка туристического потенциала территорий с применением геоинформационных методов/ Н.В. Коновалова, Е.В. Смиреникова// Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Естественные науки. – 2011. – № 1. – С. 19-26.
9. Реанович Е.А. Смысловые значения понятия «потенциал»/ Е.А. Реанович// Международный науч.-исслед.журн. – 2012. – № 7-2. – С.14-15.
10. Саранча М.А. Туристский потенциал территории: проблематика определения сущности и структуры/ М.А. Саранча// Вестник Удмуртского университета. – 2015. – Т.25, вып.1. – С.134-140.
11. Болодурина М.П. Систематизация факторов, оказывающих влияние на развитие внутреннего туризма в России» [Электронный ресурс] / М.П. Болодурина, А.И. Мишурова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. Т. 2. - № 1. – С. 14-17. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=27380660> (дата обращения 31.03.2017).

**Журавлев Владимир Васильевич,**  
кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры экономики и управления на предприятиях сферы услуг,  
рекреации и туризма  
Южно-Уральского государственного университета  
Высшей школы экономики и управления  
Россия, г. Челябинск  
zhur.65@mail.ru

## **СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

*В статье рассматриваются проблемы социально-экономического развития России, возможности преодоления кризисных явлений, укрепления конкурентных позиций государства и предпринимательских структур. Выделены основные факторы, влияющие на устойчивое развитие экономики, изучены социально-экономические аспекты стратегического управления экономикой, бизнесом, трудовыми ресурсами страны, и представлены пути возможного поступательного развития экономики России, совершенствования ее конкурентных позиций.*

*Ключевые слова: социально-экономическое развитие, факторы конкуренции, стратегия, трудовая активность, экономические ресурсы, предпринимательская деятельность.*

### **Введение**

В данной статье основное внимание уделено стратегическим аспектам социально-экономического развития Российской Федерации, вопросам преодоления кризисных явлений и процессов, мешающих нормализации экономической системы страны.

В рамках данного исследования на основе факторного анализа были выделены положительные и отрицательные факторы, влияющие на устойчивое развитие экономики страны, учтены основные аспекты социально-экономических отношений, рассмотрены направления стратегического развития хозяйственного механизма России.

Теоретико-методологическую базу проведенного исследования составили научно-практические разработки российских и зарубежных специалистов по экономической теории, предпринимательской деятельности, проблемам антикризисного менеджмента, стратегического анализа и управления.

### **Исследовательская часть**

В целях конкретизации действий, направленных на совершенствование процессов, происходящих в обществе, экономике, бизнесе, следует сначала обратиться к анализу и выделению внешних и внутренних факторов, влияющих на жизнедеятельность гражданского общества и хозяйственную практику деятельности субъектов российского предпринимательства [5].

Первый внешний фактор, который оказывает огромное влияние на развитие страны – это теневая экономика. Сектор теневой экономики достигает исключительных размеров, финансовые ресурсы, обращающиеся в данном секторе, не учитываются органами официальной статистики, не подпадают под налогообложение, не являются базой для социальных отчислений и выплат. По разным данным от 30 до 45 миллионов работающих граждан России задействованы в секторе теневой экономики, являются так называемыми «самозанятыми» дееспособными личностями, которых никто и нигде официально не учитывает, а значит и не включает в систему финансово-хозяйственных отношений.

Следующий фактор связан с демографической составляющей развития России. Население страны стареет, количество молодежи снижается, в целом, несмотря на незначительный естественный прирост от повышения рождаемости. К данным демографическим проблемам примешивается внутривнутриполитический фактор, связанный с тем, что Россия объявила себя социально-ориентированным государством, которому в условиях кризиса объективно выгодно не увеличивать численность собственных граждан из-за необходимости экономить бюджетные средства.

Немаловажное значение для экономики приобретает географический фактор, связанный с территориальным распределением населения.

По данным статистики, более двух третей населения страны живет в сельской местности и малых и средних провинциальных городах, где, нет достойной работы, либо население вынуждено участвовать в неучтенной государством сфере теневой экономики. Это создает проблемы для местных бюджетов, которые недополучают большие финансовые средства из-за невозможности собрать соответствующие налоги с потенциальных налогоплательщиков.

Самым тесным образом с теневым аспектом экономико-хозяйственной деятельности связан коррупционный фактор, затрудняющий нормальное, цивилизованное функционирование хозяйственной системы страны, мешающий уменьшению доли теневого сектора бизнеса, создающий отрицательный образ России, ее политической системы за рубежом.

Причем, если раньше коррупция была в верхах, включала в свои схемы чиновников, бизнес, верхушку политиков, то в настоящее время коррупция в России приняла еще и ярко выраженный бытовой характер. Значительный процент самых обычных граждан среднего и ниже уровня достатка - врачей, педагогов, пожарных, военных, мелких чиновников, субъектов предпринимательства, участвуют в коррупционных отношениях, зачастую не одобряя их, но принимая как данность, как нечто весьма обычное и даже полезное для осуществления личных целей, реализации различных проектов жизнедеятельности [3].

Подобный переход коррупции на бытовой уровень связан с элементами недоверия граждан к власти, утратой традиционных ценностей, религиозных и идеологических установок, скрепляющих общество и власть, нацеливающих на установление справедливого государственного мироустройства, а также с отсутствием реальной независимости судебной системы России, наличием телефонного права, слабостью правоохранительной деятельности.

Все большую опасность для страны представляет пресловутая сырьевая направленность экономики, нефтяная зависимость, которая снижается медленно.

Особо следует отметить жесткую, в чем-то репрессивную политику правительства по отношению к предпринимательским структурам, заключающуюся в росте налогов, невыгодных для развития процентных ставках, в тарифах на энергоресурсы, перевозки и т.п. Подобная политика создает весьма затруднительные экономические условия осуществления предпринимательской деятельности, приводит к снижению

доходности, прибыльности, устойчивости бизнеса, падению потребительского спроса [8]. В итоге повышаются риски, снижается инвестиционная привлекательность бизнеса.

*Инвестиционный фактор* уже много лет оказывает явно отрицательное воздействие на экономику великой России. Постоянно увеличиваются показатели оттока капитала, вывода средств в офшоры, на низком уровне находятся инвестиционные рейтинги страны, иностранные инвестиции, в условиях санкций, снижаются. Правительство зачастую отказывается верить в отечественный бизнес, держит средства страны в тех же низко доходных ценных бумагах Соединенных Штатов Америки, активно наращивает запасы золота, что само по себе не плохо, но закупает его у российских золотодобытчиков по самым высоким ценам на фоне мировых тенденций их снижения.

*Фактор инфляции.* Сколько лет существует новая Россия, столько лет он вызывает нервное состояние у населения, представителей бизнеса, политиков, общественных деятелей. Правительство, Центробанк последовательно ведут борьбу на подавление инфляционных процессов, считая, что низкая инфляция придаст дополнительные импульсы развитию страны. Возможно, в определенных случаях и при наличии соответствующих условий это, действительно, правильно, но нельзя забывать о том, что инфляция является все-таки не инструментом, а показателем развития. Далеко не всегда сознательное уменьшение роста цен приносит положительный результат. Практика развития Сингапура, Японии, Южной Кореи, Китая показывает, что при реализации программ обеспечения роста экономики, снижении процентных ставок, увеличении инвестиций темпы инфляции сначала увеличиваются, причем довольно серьезно и значительно, а потом по мере роста экономики и выхода ее на проектную мощность снижаются и тоже весьма значительно [9].

Если не устраивает пример с азиатскими странами, можно вспомнить, как развивались наши ближайшие соседи – Польша, Эстония, Латвия. В данных государствах сначала несколько лет население было в ужасе от инфляции, а затем наступил экономический рост, инфляция резко снизилась, а благосостояние населения выросло настолько, что гражданам России остается только позавидовать, а лучше порадоваться успеху соседей и реализовать планы по развитию собственного Отечества.

Помимо отмеченных ранее внутренних факторов на экономическое состояние нашей огромной страны оказывают непосредственное

воздействие внешнеполитические факторы: санкции и контрсанкции, снижение притока иностранных капиталов, который пытается провозгласить курс на нефтяную независимость Америки от арабских стран.

Итак, мы рассмотрели основные факторы, оказывающие отрицательное влияние на конкурентоспособность страны, устойчивое, равновесное развитие экономики. Далее представим возможные варианты стратегических действий, позволяющих обеспечить экономический рост и поступательное развитие России.

Анализ научных исследований представителей отечественной науки, российского бизнеса, политического истеблишмента позволяет говорить о пассивном и активном путях развития российской экономической системы [1, 9].

Путь пассивного развития связан с проводимой правительством социально-экономической политикой, которая предусматривает борьбу и, возможно, полное подавление инфляции, укрепление курса рубля, повышение собираемости налогов и сборов, тарифов, монетизацию социальных отношений и т.п. Данная политика уже привела к тому, что значительный процент активного, трудоспособного населения перешел в сферу серых экономических схем, предпочитая не рассчитывать на государство, а добиваться успеха самостоятельно.

В последнее время стали вновь вызывать интерес у граждан и предпринимательских структур архаичные формы хозяйственной, трудовой деятельности, к которым относятся так называемый «гаражный бизнес», «рассеянные мануфактуры», отходничество. Поясним, что собой представляют новоявленные формы экономических отношений [4].

Гаражное производство связано с предпринимательской деятельностью граждан в гаражных кооперативах, где имеются электричество, отопление, вода, охрана. В этих условиях люди налаживают весьма прибыльное производство необходимых товаров, зачастую не платят никаких налогов. Помимо гаражей используются также и квартиры, и собственные дома, коттеджи, где устанавливается соответствующая техника, приборы, аппараты в свободное от работы время идет процесс кустарного производства разнообразной продукции.

«Рассеянные мануфактуры» являются особой формой коллективных промыслов российских граждан. Они характерны для моногородов, территорий, где когда-то существовала развитая промышленность, специфичное и довольно уникальное производство. После банкротства, ре-

структуризации предприятий, сокращения персонала многие работники, замечательные специалисты своего дела, объединив усилия, занялись производством промышленной продукции в домашних условиях и весьма успешно.

«Отходничество» известно на Руси с давних времен. Если первыми отходниками на территории постсоветской России стали жители бывших союзных республик, то сейчас миллионы отходников – это представители Российской Федерации. Под отходничеством понимается временный выезд вахтовым способом в развитые города и промышленные центры, в районы разработки полезных ископаемых или иных ресурсов. Например, подобная ситуация характерна для территорий Крайнего Севера, Восточной Сибири, Приморья, Урала [6, 7]. Согласно данным различных маркетинговых и консалтинговых агентств количество отходников в стране может достигать 20 миллионов человек.

Итак, при реализации пассивного пути восстановления и развития экономики государство продолжит ужесточение налоговой политики, продолжит борьбу с инфляцией, ужесточение кредитно-финансовых отношений, будет и дальше перекладывать социальные расходы на бюджеты регионов, муниципальных образований, на плечи граждан. При этом будут обязательно забирать законными способами и при помощи административного ресурса часть доходов теневого сектора экономики. Делать это продолжат в щадящем режиме, чтобы не подорвать базовые основы данной деятельности и не испортить внутривнутриполитическую обстановку в стране из-за преследования миллионов активных тружеников, самозанятых, прячущихся от государственного контроля, но и не требующих для себя каких-либо выгод и преференций.

Как уже не раз это бывало в истории России, народ, согласно закону онтогенеза, приложит максимум усилий для выживания в трудных, тяжелых условиях, сохранит и обеспечит себя сам и поможет экономике страны. При таком подходе развитие страны продолжится без рывков, темпы прироста экономических показателей будут невысокими, но вполне стабильными. Конечно, если государство будет разумно управлять данным процессом, а не пустит его на самотек.

Второй, активный, путь развития предусматривает переосмысление политики правительства и переход к реализации комплекса прорывных для экономики России предложений. Активный путь предполагает реализацию стратегии роста. Возможно, подобное предложение в настоящих условиях кажется неуместным, но на

самом деле оно может считаться вполне разумным и рационально-прагматичным.

В современных условиях кризисного состояния экономики остро стоит проблема сохранения конкурентоспособности российских предприятий, эффективности управления, что вполне закономерно ставит вопрос выбора оптимальных направлений развития, позволяющих не только удержать, но и укрепить конкурентные позиции государства в рамках реализации соответствующего стратегического сценария.

Необходима программа развития, роста экономики, независимая от нефтяной конъюнктуры. Сценарий стратегического развития необходимо начинать с формирования имиджевой составляющей. Население, субъекты бизнеса должны быть уверены в способности государства обеспечить условия для роста, власть должна, наконец, обрести авторитет, убедить граждан в том, что цели страны, властных, предпринимательских структур, народа имеют общие основания, во многом совпадают. Затем следует точно назвать направления инвестиционной деятельности, разработать под каждое направление конкретную программу, сформировать команду из представителей власти, бизнеса, авторитетных политиков и общественных деятелей, которая будет способна обеспечить реализацию стратегии роста [10]. В дальнейшем это позволит подтянуть к инвестиционным проектам и зарубежных партнеров, даже невзирая на наличие санкций.

Следует смягчить и в чем-то отказаться от проводимой Правительством жесткой финансовой политики, вытягивающей деньги из реальной экономики. Центробанк желает закрепиться на уровне инфляции в 2–4%, создать в людях уверенность в незыблемости данных показателей. Рост цен прекратится, курс рубля будет стабильным, люди начнут вкладывать деньги в экономику на длительные сроки, количество инвесторов увеличится, что создаст условия для устойчивого экономического роста. Однако затем все-таки стоит ослабить жесткую хватку. Не нужно бояться определенного роста инфляции до 4–7%, так как часто на практике рост экономики может сопровождаться повышением инфляции. Желателен плавающий курс рубля, отражающий реалии рынка, потребности и тех, кто покупает продукцию за рубежом, и тех, кто производит ее внутри страны. Необходимо не выводить финансовые ресурсы из экономики, а наоборот, стимулировать инвестициями экономический рост. Именно так поступили два-три года назад в США, Европе, Японии. Результаты

налицо. Данные страны показывают рост, пусть невысокий, но рост.

Инвестиции должны быть обеспечены живыми деньгами и конкретными прагматическими действиями, без включения печатного станка. В качестве конкретных действий выделим понижение ключевой ставки ЦБ, сбалансированный, плавающий курс рубля, не очень сильный, но и не слабый и государственную поддержку тех отраслей, которые могут при дополнительном инвестировании обеспечить устойчивый рост экономических показателей.

В настоящее время в России очень быстро растут три отрасли – ВПК, инновационные технологии, сельское хозяйство. Все три отрасли получают прямую и косвенную поддержку государства. Они имеют дотации, лизинговые программы, субсидируемые ставки по кредитам, дешевые кредиты, пониженные страховые взносы. Результат поддержки налицо, рост экспорта за два-три года составляет миллиарды долларов. Взяв за основу данный опыт, нужно идти дальше и инвестировать в другие прорывные проекты.

Первый проект известен всем. Он связан с полной переработкой леса внутри страны. Второй проект, сулящий огромные выгоды – глубокая переработка добываемого сырья. Согласно расчетам Столыпинского клуба предпринимателей Российской Федерации на данные проекты нужно, примерно, 30 миллиардов долларов. Сумма вполне приемлемая для России. Реализация данных проектов породит мультипликационный эффект, даст импульс, мощный толчок для развития экономики.

Чтобы инвестиции не пропали, их не переориентировали на другие направления, следует применять технологии проектного финансирования, не позволять нецелевое расходование средств.

### **Заключение**

При всем сказанном выше в стране следует создать условия для восстановления потребительского спроса. Рецепты известны: укрепление рубля, но в рамках разумного, чтобы не страдали экспортеры; понижение кредитной ставки, что пытается сделать ЦБ; снижение налогового бремени; ограничение внутренних тарифов, разных платежей; реальное стимулирование предпринимательской активности населения; выход на новый уровень борьбы с коррупцией и преодоление бытовой коррупции и т.п.

Предложенные мероприятия, инструменты стимулирования и обеспечения трудовой и

предпринимательской активности могут обеспечить устойчивый рост экономики России, укрепить и сформировать новые конкурентные позиции нашей страны и отечественных бизнес-структур.

### *Список литературы*

1. Баев, И.А., Шмидт, А.В. Управление экономической устойчивостью предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности [Текст] / И.А. Баев, А.В. Шмидт // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 50-63.
2. Варкова, Н.Ю. Разработка стратегии маркетинга как фактор повышения конкурентоспособности предприятия [Текст] / Н.Ю. Варкова, М.А. Луговская // Общество и сервис: теоретические и практические инновации. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ. – 2015. – С. 18-21.
3. Варкова, Н.Ю. Формирование механизма модернизации производства в целях повышения влияния на экономическую устойчивость промышленного предприятия [Текст] / Н.Ю. Варкова // Экономика и предпринимательство. – 2016. – 3-2 (68-2). – С.525-528.
4. Журавлев, В.В. Психолого-педагогические аспекты подготовки личности к предпринимательской деятельности: монография [Текст] / В.В. Журавлев. – Челябинск: Изд-во Рекпол, 2005. – 195 с.
5. Журавлев, В.В. Инновационные аспекты устойчивого развития организации [Текст] / В.В. Журавлев, К.С. Исаева // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 39-40.
6. Пищулина, Е.С., Карсакова, Е.С. Об особенностях туристической деятельности на Урале / Е.С. Пищулина, Е.С. Карсакова // Достижения и перспективы экономических наук. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Аэтерна. – 2014. – С. 75-76.
7. Угарова, Г.Л. Особенности и недостатки развития туриндустрии в России / Г.Л. Угарова // Сервис: экономика, техника, образование. Межвузовский сборник научных трудов. – Челябинск: ЮУрГУ. – 2014. – С. 53-56.
8. Худякова, Т.А. Основные принципы оценки эффективности системы контроллинга устойчивости предприятия в условиях вариабельной экономики / Т.А. Худякова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2015. -Т. 9. -№ 2. -С. 170-174.
9. Шмидт, А.В. Управление развитием промышленных предприятий по экономическим критериям устойчивости: монография [Текст] / А. В. Шмидт. – Москва: Экономика. – 2013. – 312 с.
10. Shmidt A.V., Khudyakova T.A. Steady functioning of an enterprise in the conditions of variable economy // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Т. 6. – № 4. – PP. 274-279.



*Кудрявцев Владимир Анатольевич,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: ket@volgatech.net*

## **ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМ МОРАЛЬНОГО ИЗНОСА ОСНОВНОГО КАПИТАЛА**

*Статья содержит видение причин и последствий возникновения новых форм морального износа и их сравнительный анализ с классическими формами морального износа. В основе исследования лежит анализ теоретической базы исследований, посвященных процессам наступления морального износа новых форм и их последствий. Проведя сравнительный анализ причинно-следственной связи, автор пришел к выводу об особой экономической сущности и природы морального износа новых форм.*

*Ключевые слова: моральный износ, средства труда, формы морального износа, технология, экология, кризис и цикличность колебаний в экономике.*

### **Введение**

Проблема изнашивания и старения основного капитала становится в последнее время все более актуальной как на уровне макроэкономики, так и на уровне микроэкономики. Многие предприятия, с появлением новых средств труда и технологий, технически не успевают перестроить свое производство из-за отсутствия финансовых ресурсов на модернизацию основной части производственных фондов. Это отрицательно сказывается на экономическом развитии страны.

Как показывает анализ экономической литературы, исследование вопросов износа основного капитала, а также процесса их воспроизводства на новой технической основе становятся все более актуальными. Однако в основном «вектор» таких исследований направлен на поиск и решение вопросов, связанных с физическим износом, который не учитывает тенденции, связанные с научно-техническим прогрессом. Поэтому не менее актуальной остается проблема осмысления морального износа основного капитала и его влияние на формирование амортизационного фонда предприятия, являющегося одним из источников не только простого, но и расширенного воспроизводства.

### **Формы морального износа**

Рассмотрение вопросов, связанных с появлением новых форм морального износа, требует четкого определения и решения задач, связанных с определением и формулированием при-

чин возникновения той или иной формы морального износа, определения причин их возникновения и их последствий.

Разработанные и описанные К. Марксом в «Капитале», а затем рассмотренные в 70-80-е годы советскими экономистами Л.И. Мягковым, С.П. Мукасьяном, С.Б.Кругловым, В.А.Кудрявцевым и др., первая и вторая формы морального износа являются теориями классической политической экономии. Так, К.Маркс отмечал, что «... по мере того, как машины той же конструкции начинают воспроизводиться дешевле или лучшие машины вступают с ней в конкуренцию. В обоих случаях, как бы еще нова и жизнеспособна ни была машина, ее стоимость определяется уже не тем рабочим временем, которое фактически овеществлено в ней, а тем, которое необходимо теперь для воспроизводства лучшей машины. Поэтому она более или менее утрачивает свою стоимость» [2, т. 23, с. 415].

Таким образом, согласно теории К. Маркса, под моральным износом следует понимать то общее, что присуще этому явлению, а именно утрата средствами труда, действующими в производстве, своей первоначальной стоимости. К. Маркс также отметил основные причины, порождающие моральный износ, природа которых послужила основой для выделения двух форм морального износа, ведущих к разным экономическим последствиям.

Так, моральный износ первой формы, возникающий в результате снижения стоимости воспроизводства машин, не вызывает потребности в досрочной замене ранее приобретенных и уже

используемых в производстве аналогичных средств труда ввиду того, что их потребительная стоимость (при этом необходимо оставить в стороне физический износ) не изменяется и требует лишь периодической переоценки. Однако при второй форме морального износа, причиной которого является появление и широкое распространение более совершенных, производительных и эффективных машин, происходит частичная или полная потеря средствами труда своей потребительной стоимости. При этом, в случае, если происходит полная потеря потребительной стоимости средствами труда, возникает необходимость досрочной ликвидации средств труда. В случае же частичной потери потребительной стоимости, это вызывает необходимость перемещения их на другие участки производства. В обоих случаях срок службы средств труда в данном процессе производства сокращается.

Однако в современной рыночной экономике возникают новые причины возникновения морального износа, когда постоянное обновление орудий труда происходит гораздо чаще и на более совершенной технической основе, что приводит к тому, что не только в обновлении участвуют орудия труда, различные не только по техническим, но и по экологическим и социальным параметрам.

Следует обратить внимание и на такие причины, как быстрота морального устаревания продукции, производимой на данном оборудовании, а также влияния на моральный износ цикличности экономического развития.

Полезность орудий труда, а, следовательно, и их потребительная стоимость определяется не только количеством и качеством продукции, которую можно произвести, но и факторами социального и экологического характера. Среди таких факторов можно выделить улучшения условия труда, в частности: удобство при использовании орудий труда, снижение уровня шума, их эстетический вид, повышение безопасности работы, улучшение санитарных норм. При этом моральный износ, обусловленный социальными причинами, полностью не сводится к моральному износу второй формы по причине того, что социальный эффект применения новой техники не сводится напрямую к экономическому эффекту. Оценка социальной эффективности новой техники часто в принципе не может проводиться на основе сопоставления затрат и результатов, выраженных в денежной форме, как это имеет место при оценке экономического эффекта. Так, например, улучшение условий труда, повышение его содержательности благоприятным образом сказывается на стабильности

работы предприятия, на улучшении отношения рабочих к труду, и в конечном счете повышает производительность труда.

Понятие социальной эффективности нельзя полностью включить в понятие эффективности экономической. Именно поэтому и моральный износ действующего оборудования, вызванный внедрением техники с более высокими социальными характеристиками следует рассматривать в качестве особой формы морального износа третьего рода.

Примером морального износа действующего оборудования, вызванного причинами социального порядка, может служить моральный износ третьего рода ткацких станков. До недавнего времени основу ткацкого производства составляли станки образца 1972 года, при работе которых уровень шума в производственных помещениях доходил до 103 Дб, что значительно выше допустимых норм. Так, в специальной статье «Большой советской энциклопедии» указано, что «после 6-7 часов работы при интенсивности шума в 80-90 Дб нарушается динамика высшей нервной деятельности, клетки коры головного мозга находятся на пределе, близком к истощению... расстраиваются функции вегетативной нервной системы. Указанные нарушения у рабочих в процессе отдыха между сменами не всегда полностью восстанавливаются» [2, т. 28, с. 227].

Немаловажным является и экологические причины наступления морального износа. По данным британской благотворительной организации «OXFAM», за последние 20 лет количество ежегодных экологических аварий возросло в четыре раза. Так, если в начале 80-х годов прошлого века число промышленных аварий экологического характера по всему миру составляло 120 в год, то в 2011 году их произошло около 500 [5, р. 78].

Поэтому, в современных условиях производства, при неизменном росте выпуска продукции, все актуальнее становится вопрос безопасности деятельности для человека и окружающей среды. За последние 10 лет многими развитыми и развивающимися странами было заключено достаточно большое количество международных экологических соглашений (МЭС). Анализ экологических соглашений показывает, что из общего числа заключенных в последнее десятилетие МЭС, примерно двадцать приходятся на область производства. В основном такие соглашения определяют ограничения на производство товаров при определенных условиях.

По оценкам специалистов, около 30% всех выбросов углекислого газа и других опасных для здоровья человека веществ приходится на

наземный транспорт. Поэтому в последнее время все чаще предпринимаются попытки создания экологически чистого транспорта. Сегодня в общественном потреблении, взамен бензиновым и дизельным двигателям, пришли автомобили с двигателем электрического привода. Таким образом, можно предположить, что в транспортной сфере имеет место моральный износ третьей формы.

Отметим, что среди «особо грязных» производств во всем мире можно считать и добычу полезных ископаемых. Однако уже сегодня, в эксплуатацию вводятся такие средства труда, которые обеспечивают консервацию отходов и выбросов как при обычной деятельности, так и в случаях аварий. Таким образом, можно утверждать, что экологичность производства, которую обеспечивают новые станки, машины и оборудование, приводит к появлению морального износа третьей формы.

Следовательно, в современных условиях улучшение условий труда и экологичность, которые в свою очередь обеспечивает новая техника, становится важнейшим фактором, обуславливающим моральный износ орудий труда.

Поэтому следует уделять особое внимание данному виду морального износа при проектировании новых орудий труда, новых производств, а также при реконструкции предприятий.

Появление нового продукта, новых потребительских стоимостей, порой вызывает необходимость свертывания производства старых видов аналогичных продуктов. Под влиянием выпуска новых видов продукции устаревают и обесцениваются не только схожие по назначению виды продукции, но и узкоспециализированные машины, оборудование, служащие для их производства.

Новый вид продукции, ведущий к ограничению производства устаревшей продукции, нередко ведет и к полному прекращению ее производства. Более того, новый тип продукции ограничивает сроки службы специализированного оборудования, производящего старые виды продукции, убыстряет их выбытие. Если такое специализированное оборудование, неизношенное физически, приходится списывать в силу причин изменения технологии производства, то в этом случае оно также подвергается полному моральному износу. Этот вид морального износа можно наблюдать как в авиационной, автомобильной, так и в радиоэлектронной и приборостроительной промышленности.

Необходимо отметить, что представитель австрийской школы политической экономии

К. Менгер в работе «Основания политической экономии» [3, с. 58], разделив все блага на неэкономические (имеющиеся в неограниченном количестве) и экономические, выделил из последних блага первого порядка, служащие для непосредственного потребления и блага второго и более высшего порядка, которые в свою очередь являются средствами производства блага первого порядка. Принимая во внимание теорию К. Менгера, следует сделать предположение о том, что вследствие потери потребительской стоимости блага первого порядка, может привести к потере своей потребительской стоимости блага второго порядка (как правило, это узкоспециализированное оборудование), в результате чего происходит моральное устаревание данного оборудования.

Подобное обесценение средств труда произошло в производстве бампера для автомобиля. В начале 60-х годов на заводах, производящих автомобили, было установлено специализированное оборудование, ориентированное на выпуск железных бамперов, путем их прессования. Появившиеся бамперы из полимеров, привели к замене существующего оборудования на оборудование, предназначенное для выпуска полимерных бамперов.

Поэтому, такой вид морального износа средств труда, вызванный моральным устареванием продукции, необходимо выделить в особую четвертую форму морального износа.

Изменение видов производства, которое происходит на фоне углубления и расширения специализации и концентрации производства, все чаще может приводить к моральному устареванию оборудования, которое становится бесполезным и утрачивает свою ценность. В условиях быстрой смены видов продукции «гибкость» оборудования, возможность его переналадки в сочетании с глубокой функциональной специализацией становятся важнейшей характеристикой, отражающей его эффективность. Примером оборудования, способного быстрой переналадке, могут служить созданные в последнее время станки с числовым программным управлением, роботы и манипуляторы, которые находят все более широкое применение в современном массовом производстве.

Расширение сферы действия морального износа орудий труда, вызванного сменой технологии производства, требует совершенствования управления процессом создания новой техники и проектирования новых производств. При проектировании нового оборудования, наряду с воз-

возможностью переналадки, необходимо предусматривать наиболее эффективные пути будущей утилизации его узлов и частей.

Особо следует выделить причины, вызывающие появление морального износа пятой формы, связанного с цикличностью экономического развития.

Разработка и освоение новых технологий, позволяющих коренным образом менять структуру общественного производства, как элементы внешних факторов, являются причинами возникновения морального износа.

Выделим наиболее яркую черту промышленного цикла - фазу кризиса.

Рынок, принимающий произведенные товары, в какой-то момент оказывается переполненным. Товары продолжают поступать в тот момент, когда спрос уменьшается и, в конечном счете, прекращается вовсе. Несмотря на то, что на рынке все еще имеются огромные товарные запасы, многие предприятия продолжают работать, выбрасывая на рынок все новые и новые товары. Благодаря этому крупные предприятия при общей тенденции нормы прибыли к падению во время кризиса получают возможность приостановить или замедлить его. Таким образом, в классической экономической теории, промышленный кризис характеризуется всеобщим перепроизводством, как следствие - глубоким потрясением всей хозяйственной системы.

При этом в возникающих условиях, предприятия с крупным капиталом и большими финансовыми возможностями могут сохранить возможность получения прибыли путем сокращения издержек производства, обуславливающим период их «жизни» в фазе депрессии.

При этом, период депрессии характеризуется «застоем» процесса производства и обусловлен массовым выбытием морально изношенного и устаревшего основного капитала, до того, как средства труда станут изношены физически, а также обусловлен нерентабельностью применяемой в производстве технологии. Основной задачей предприятий в данной фазе будет поиск новых видов средств труда и новых технологий, ведущих не только к сокращению производственных затрат и издержек производства, но и учитывающие причины наступления третьей формы морального износа.

Осознание необходимости освоения в производстве новых видов технологий и средств труда подводит предприятия к моменту наступления фазы оживления. В период полного наступления и протекания фазы оживления происходит массовое обновление основного капитала путем замены старой техники и технологии

на более эффективные средства труда, являющихся инструментом снижения издержек производства с целью приспособления к установившемуся низкому уровню цен, и как результат, производимые товары такими средствами труда или обусловленные новой технологией, вызовут новый спрос на рынке.

Как результат полного освоения предприятием новых технологий и основного капитала, наступает в жизненном цикле предприятия фаза подъема, которая обусловлена достижением относительного расширения производственных мощностей, расширенным воспроизводством основного капитала, завоеванием основных секторов рынка и созданием новых направлений деятельности.

Необходимо отметить, что начало фазы подъема совпадает с моментом, когда накопление достигает такого состояния, при котором становится возможным рентабельное инвестирование капитала для создания новых основных производственных фондов. Подъем сопровождается осложнениями, вызываемыми промышленным кризисом среднесрочного цикла. Понижение же темпа экономической жизни, вызванное накапливающейся совокупностью экономических факторов отрицательного характера, в свою очередь обуславливает усиление поисков в области создания совершенной техники и сосредоточение капитала в руках промышленно-финансовых групп. Все это создает предпосылки для нового подъема, и он повторяется вновь, хотя и на новой ступени развития производительных сил.

Таким образом, возникает новая форма морального износа – моральный износ пятой формы, обусловленная цикличностью экономических процессов.

Причинно-следственная связь появления и действия морального износа классических форм и новых форм морального износа представлена в таблице 1 и таблице 2.

### **Заключение**

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что в зависимости от последствий, к которым приводит моральный износ орудий труда, можно выделить различные его формы.

Первая форма морального износа, которую испытывает на себе большая часть всего функционирующего парка оборудования, приводит к тому, что та или иная машина перестает производиться в прежнем виде, хотя она еще применяется в производстве и ее применение экономически оправдано. Она функционирует в про-

изводстве и производит потребительные стоимости с издержками, не превышающими общественно необходимые.

Вторая форма морального износа орудий труда, или полный моральный износ, характеризуется тем, что по мере возникновения новых,

более эффективных орудий труда старые экономически невыгодно применять в прежнем виде. Их следует либо модернизировать, либо заменить новыми.

**Таблица 1. Классические формы морального износа и их характеристика**

<b>Формы морального износа</b>	<b>Первая форма</b>	<b>Вторая форма</b>
Причины	Появление аналогичных средств труда, но с меньшей стоимостью	Появление более экономичных и эффективных средств труда
Последствия	Потребительная стоимость действующего оборудования остается неизменной. Оборудование не требует досрочной замены.	Потребительная стоимость действующих средств труда снижается. Требуется замена на новые средства труда до окончания физического износа. Возникает недоамортизация средств труда
	Требуется переоценка стоимости	Сокращение поступления в амортизационный фонд

**Таблица 2. Новые формы морального износа и их характеристика**

<b>Формы морального износа</b>	<b>Третья форма</b>	<b>Четвертая форма</b>	<b>Пятая форма</b>
Причины	Изменение законодательства по труду и экологических норм	Моральное устаревание продукции, производимой на узкоспециализированном оборудовании, а также технологий	Цикличность экономического развития
Последствия	Потребительная стоимость действующих средств труда снижается. Требуется замена на новые средства труда до окончания физического износа. Возникает недоамортизация средств труда		Вынужденная замена оборудования в период депрессии и оживления. Возникает недоамортизация действующих средств труда
	Сокращение поступления в амортизационный фонд		

Наступление морального износа третьей формы вызвано появлением социальных или экологических факторов использования орудий труда. При этой форме морального износа орудия труда не экономически неэффективны, а социально- и экологоопасны, поэтому происходит полное или частичное (выбывают узлы машин и оборудования) выбытие орудий производства.

Четвертая форма морального износа обусловлена сменой технологий или видов продук-

ций производства. Эта форма морального износа вызывает скорее полное, чем частичное выбытие средств труда из-за экономической нецелесообразности несения общественно необходимых затрат.

И наконец, последняя, пятая, форма морального износа возникает в условиях кризиса и циклических колебаний в экономике.

*Список литературы*

1. Большая советская энциклопедия: В 30 т. - М.: «Советская энциклопедия», 1969-1978.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения: в 39 т., Ин-т марксизма-ленинизма. - 2-е изд. - М.: Госполитиздат, 1955-1981 гг.
3. Менгер, К. Основания политической экономии / К.Менгер // Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. - М.: Экономика, 1992. С. 31-242.
4. Якимова О.Ю., Королева Т.П. Оценка влияния инвестиций в информационные технологии на финансовую устойчивость сельскохозяйственного предприятия // Вестник Марийского государственного технического университета, 2011 - № 2. - с. 43-52.
5. Ansoff, H. I. Corporate Strategy (revised edition). - London: Penguin Books, 2007. - 193 p.

**Миронова Инна Алексеевна,**  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник

*Института системного анализа Федерального исследовательского центра  
«Информатика и управление» Российской академии наук  
Россия, г. Москва  
E-mail: makbat@mail.ru*

**Тищенко Татьяна Ивановна,**  
кандидат экономических наук,  
старший научный сотрудник

*Института системного анализа Федерального исследовательского центра  
«Информатика и управление» Российской академии наук  
Россия, г. Москва  
E-mail: ttischenko@isa.ru*

Работа выполнена при финансовой поддержке  
Российского фонда фундаментальных исследований (проект 17-06-00041).

## **МЕТОДИКА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ В РАМКАХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ**

*В статье представлена методика предварительного отбора инновационных проектов для реализации в рамках программ регионального развития, основанная на методе аналитической иерархии.*

*Ключевые слова: инновация, инновационный проект, критерии, многокритериальность, метод аналитической иерархии.*

### **Введение**

Предлагаемая методика предварительного отбора инновационных проектов направлена на решение важнейших задач инновационного развития региона, роста его научно-технического потенциала, реализацию эффективных инновационных проектов, имеющих реальный потенциал практического применения.

### **Решение задачи ранжирования инновационных проектов методом аналитической иерархии**

Под инновационным проектом будем понимать намечаемый к планомерному осуществлению, объединенный единой целью и приуроченный к определенному времени комплекс работ и мероприятий по созданию, производству и продвижению на рынок новых высокотехнологичных продуктов, новой техники, новых производственных технологий, новых организационных, социальных технологий с указанием исполнителей, используемых ресурсов и их источников. Новизна проекта и права на его использование должны подтверждаться наличием правовой

охраны результатов интеллектуальной деятельности, составляющих основу проекта.

Ключевым моментом в определении инновационного проекта является доведение до рынка результатов инновационной деятельности. Теоретически инвестиционный проект, связанный с той или иной инновацией, должен описывать все стадии ее жизненного цикла, который в общем случае включает: появление замысла; научные исследования, опытно-конструкторские разработки; стадию опытного внедрения; стадию производства и реализации потребителю; стадию использования. На практике конкретная инновация может находиться на любой стадии жизненного цикла. Например, речь может идти о продукте, который уже разработан, и в рамках проекта выпускается опытный образец, а затем внедряется в серийное производство. Инвестиции в разработку идеи, научные исследования в данном случае не рассматриваются. Другой вариант – наличие только некоторой идеи, например, нового технологического процесса производства известного продукта. Инвестиционный

проект в этом случае учитывает все затраты, начиная со стадии научных исследований и заканчивая производственным процессом, в который внедряется новая технология.

Задача ранжирования и отбора инновационных проектов из перечня альтернатив для принятия некоторого управленческого решения является типичной задачей многокритериальной оценки в ситуации слабой структуризации проблемы, содержащей как качественные, так и количественные элементы. Многокритериальность связана с объективной невозможностью оценить проблему одним количественным показателем. Недостаток объективной информации для таких проблем является принципиально неустранимым на момент принятия решения.

Речь идет о решении следующей задачи. Дана группа альтернатив-вариантов решения проблемы и некоторое количество критериев (неограниченное в рамках разумного), предназначенных для оценки альтернатив. Каждая из альтернатив имеет оценку по каждому из критериев. Необходимо построить решающее правило, позволяющее выделить лучшую альтернативу; упорядочить альтернативы по качеству.

К решению подобной задачи логично применить метод аналитической иерархии (Analytic Hierarchy Process), который был предложен американским ученым Томасом Саати и развивался в трудах российского ученого Олега Ларичева [1-4].

Подход к решению многокритериальных задач методом аналитической иерархии заключается в следующем.

На первом этапе задача представляется в виде иерархической структуры с несколькими уровнями: цели – критерии-альтернативы. На втором этапе аналитик (эксперт, лицо, принимающее решение) выполняет попарные сравнения элементов каждого уровня. Результаты сравнений переводятся в числа. На третьем этапе вычисляются коэффициенты важности для элементов каждого уровня. При этом проверяется согласованность суждений аналитика. На четвертом - подсчитывается количественный индикатор качества каждой из альтернатив и определяется наилучшая альтернатива.

Достоинством метода аналитических иерархий является его практичность, возможность применения при отсутствии абсолютных оценок альтернатив по принятым критериям. Эти оценки могут быть интервальными, качественными, сравнительными. Важно, чтобы в каждый данный момент аналитик или лицо, принимающее решение, было уверено в закрытости списка альтернатив. Введение новой альтернативы

неизбежно ведет к изменению результатов оценки по методу аналитической иерархии.

Определение списка критериев и разработка шкал оценок по критериям являются наиболее важными и значимыми шагами в алгоритме метода аналитических иерархий.

Список критериев составляется аналитиком или лицом, принимающим решение, исходя из целей и задач многокритериальной оценки, с одной стороны, и возможностей однозначной оценки каждого из критериев, с другой.

Ценность такого списка многократно растет, если он формируется в результате экспертного опроса компетентных лиц на основе предварительного варианта, разработанного аналитиком.

Шкала оценок, разрабатываемая для каждого критерия, должна быть понятна аналитику (эксперту, лицу, принимающему решение). Оценки должны быть расположены от лучшей к худшей и исключать неоднозначное толкование.

Метод аналитической иерархии можно применить для ранжирования инновационных проектов, предлагаемых для реализации в рамках региональных программ развития. Процедура отбора наиболее предпочтительных проектов из претендующих на включение в региональную программу при этом проводится чисто формальными методами, в том числе, с точки зрения соответствия лимиту выделенных на программу бюджетных средств.

При этом должны выполняться следующие условия: каждый проект описан системой показателей (от 3-х, 4-х и более); значения показателей сравнимы, выбор одного из двух значений по критерию «лучше», «хуже» должен быть однозначен.

Если проекты отбираются для реализации в рамках конкретной программы регионального развития, ценность проекта логично оценивать по критериям, характеризующим степень его соответствия поставленным в программе целям. Это могут быть и качественные, и количественные показатели.

Например, имеется четыре проекта (все перечисленные инновационные проекты и их характеристики носят условный характер и предназначены исключительно для демонстрации предлагаемого алгоритма отбора проектов).

- Проект № 1. Создание регионального технопарка на участке в 20 га.
- Проект № 2. Внедрение новой технологии борьбы с обледенением асфальтового покрытия.

– Проект № 3. Строительство и запуск в эксплуатацию предприятия, реализующего новую технологию переработки бытовых отходов.

– Проект № 4. Внедрение в регионе новой энергосберегающей технологии уличного освещения.

Каждый проект характеризуется следующими показателями (критериями):

– оценка дополнительных налоговых поступлений в бюджет региона в результате реализации проекта (X1);

– оценка прироста рабочих мест в регионе в результате реализации проекта (X2);

– средняя заработная плата занятых в рамках проекта (X3);

– влияние проекта на экологию региона (1 - отрицательное, 2 - отрицательное, но в рамках проекта предусмотрены соответствующие компенсационные мероприятия, 3 - нейтральное, 4 - положительное) (X4);

– влияние проекта на качество и безопасность жизни для населения региона (1 - отрицательное, 2 - нейтральное, 3 - положительное) (X5);

– финансовое положение основного инвестора проекта (1 - предприятие убыточно, 2 - новое предприятие; 3 - предприятие работает прибыльно не более 2 лет; 4 – предприятие работает прибыльно более 2 лет) (X6).

На стадии подготовки региональных программ получить в первом приближении значения перечисленных выше характеристик проектов представляется весьма реальным.

Задача заключается в выборе нескольких проектов из числа заданных исходя из лимита выделенных на реализацию программы бюджетных средств. Рассмотрим ее, как задачу принятия решений в условиях многокритериальности и выберем для процедуры отбора проектов в программу метод аналитической иерархии.

Реализация метода начинается с попарного сравнения критериев между собой и проектов по каждому из критериев. На следующем шаге вычисляются коэффициенты важности для каждого из критериев и каждого из проектов, и проверяется согласованность суждений аналитика.

На последнем шаге рассчитывается количественный индикатор качества каждого из проектов и определяется наилучший из них.

### **Процедура ранжирования инновационных проектов при помощи метода аналитической иерархии**

Ниже подробно рассмотрена процедура ранжирования инновационных проектов при помощи метода аналитической иерархии.

*Шаг 1. Оценка проектов по выбранным критериям.*

Как видно из представленной таблицы, метод аналитической иерархии позволяет выбирать вариант управленческого решения не только при задании критерия в виде конкретного числового значения, но и при любой другой оценке: в виде прироста, интервала, оценки на качественном уровне. Это существенное достоинство метода при условии, что количественное значение любого целевого параметра рассчитывается, а, тем более, экспертно оценивается только приближенно.

*Шаги 2-3. Попарное сравнение критериев и проектов по каждому критерию; вычисление коэффициентов важности критериев и проектов.*

На втором и третьем шагах производятся попарные сравнения критериев между собой и проектов - по критериям. Для реализации этой процедуры предварительно аналитиком (экспертом) задается шкала относительной важности критериев и проектов. Это может быть одна и та же шкала или две разных. В любом случае шкала должна содержать словесное определение уровня важности и соответствующее ему численное значение.

Существенно, что все последующие выводы правомерны и действительны только при данной шкале оценки. Поэтому задание данной шкалы является важным этапом реализации метода, на котором должны подключаться компетентные специалисты и аналитики, в том числе лица, принимающие решения.

Принятая в рассматриваемом примере шкала относительной важности выглядит следующим образом.

Попарное сравнение критериев осуществляется аналитиком и фиксируется в виде матрицы сравнений.



**Таблица 1. Оценка проектов по выбранным критериям**

Критерии / Проекты	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>
	Примерная сумма дополнительных налоговых поступлений в бюджет региона в результате реализации проекта	Прирост рабочих мест в регионе в результате реализации проекта	Средняя заработная плата работающих в рамках проекта	Влияние проекта на экологию региона	Влияние проекта на качество и безопасность жизни для населения региона	Финансовое положение основного инвестора проекта
Проект № 1. Создание технопарка на участке в 20 га.	2-3 млн руб.	100-200	20000	1	3	4
Проект № 2. Внедрение новой технологии борьбы с обледенением асфальтового покрытия	3-4 млн руб.	200-300	15000	2	3	4
Проект № 3. Строительство и запуск в эксплуатацию предприятия, реализующего новую технологию переработки бытовых отходов	До 1 млн руб.	100-150	25000	4	3	2
Проект № 4. Новая энергосберегающая технология уличного освещения	До 1 млн руб.	20-30	15000	4	2	4

**Таблица 2. Шкала относительной важности**

Уровень важности	Количественное значение
Равная важность	1
Умеренное превосходство	3
Существенное или сильное превосходство	5
Значительное (большое) превосходство	7
Очень большое превосходство	9

**Таблица 3. Матрица сценариев**

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	Корень 6-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) критерия
X <sub>1</sub>	1	5	0,14	0,11	0,11	0,2	0,35	0,04
X <sub>2</sub>	0,2	1	0,14	0,11	0,11	0,14	0,19	0,02
X <sub>3</sub>	7	7	1	0,2	0,2	0,2	0,86	0,09
X <sub>4</sub>	9	9	5	1	1	0,2	2,08	0,22
X <sub>5</sub>	9	9	5	1	1	0,2	2,08	0,22
X <sub>6</sub>	5	7	5	5	5	1	4,04	0,42

При сравнении критериев аналитик (эксперт, лицо, принимающее решение) выражает свое мнение об их соотношении, используя одно из приведенных в таблице определений и соответствующее ему число. Например, если аналитик

считает, что дополнительные поступления в бюджет существенно важнее прироста рабочих мест в городе, то на пересечении строки X<sub>1</sub> и столбца X<sub>2</sub> ставится цифра «5». Цифра «0,2» на пересечении строки X<sub>3</sub> и столбца X<sub>4</sub> получена

делением «1» на «5» и означает, что, при прочих равных условиях, для аналитика значительно предпочтительнее положительное влияние проекта на экологию города, нежели рост заработной платы в рамках проекта. Представленная выше матрица соответствует следующим предпочтениям аналитика:

- критерий «дополнительные налоговые поступления в бюджет» имеет очень существенное превосходство перед критерием «прирост рабочих мест в городе», но уступает в той или иной степени всем остальным критериям;
- критерий «прирост рабочих мест в городе» является менее предпочтительным для аналитика по сравнению со всеми остальными критериями;
- критерий «средняя заработная плата работающих в рамках проекта» имеет значительное превосходство перед критериями «прирост налоговых поступлений» и «прирост рабочих мест в городе в результате реализации проекта», но в то же время он в равной степени уступает экологическому критерию качества и безопасности жизни населения и критерию финансовой состоятельности заемщика бюджетных средств;

- критерий финансовой состоятельности заемщика признан важнее всех ранее перечисленных критериев;
- критерии экологической безопасности, а также качества и безопасности жизни признаются более важными, чем все остальные, не считая критерия финансовой состоятельности заемщика.

Коэффициенты важности (веса) критериев рассчитываются путем извлечения корня  $m$ -ой степени ( $m$ - размерность матрицы сравнений) из произведений элементов каждой строки и последующего нормирования полученных значений (отнесения к сумме элементов в столбце).

В последнем столбце приведены значения весов каждого из критериев. Как следует из расчетов, наиболее значимыми аналитик считает критерии, отражающие уровень экологичности, качества жизни и безопасности проекта для населения, а также критерий, гарантирующий возврат бюджетных средств, выделенных на реализацию проекта.

Далее сравниваются проекты по каждому из критериев, и определяется вес (коэффициент важности) проекта для рассматриваемого случая. Результаты этих сравнений приведены ниже.

**Таблица 4. Сравнение проектов по критерию X1**

	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3	Проект № 4	Корень 4-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) проекта по критерию X1
Проект № 1	1	0,2	5	5	1,50	0,24
Проект № 2	5	1	7	7	3,96	0,63
Проект № 3	0,2	0,14	1	1	0,41	0,07
Проект № 4	0,2	0,14	1	1	0,41	0,07

**Таблица 5. Сравнение проектов по критерию X2**

	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3	Проект № 4	Корень 4-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) проекта по критерию X2
Проект № 1	1	0,20	3	7	1,43	0,22
Проект № 2	5	1	7	9	4,21	0,63
Проект № 3	0,33	0,14	1	9	0,80	0,12
Проект № 4	0,14	0,11	0,11	1	0,20	0,03

**Таблица 6. Сравнение проектов по критерию X3**

	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3	Проект № 4	Корень 4-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) проекта по критерию X <sub>3</sub>
Проект № 1	1	5	0,2	5	1,50	0,24
Проект № 2	0,2	1	0,14	1	0,41	0,07
Проект № 3	5	7	1	7	3,96	0,63
Проект № 4	0,2	1	0,14	1	0,41	0,07

**Таблица 7. Сравнение проектов по критерию X4**

	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3	Проект № 4	Корень 4-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) проекта по критерию X <sub>4</sub>
Проект № 1	1	0,2	0,14	0,14	0,25	0,04
Проект № 2	5	1	0,2	0,2	0,67	0,12
Проект № 3	7	5	1	1	2,43	0,42
Проект № 4	7	5	1	1	2,43	0,42

**Таблица 8. Сравнение проектов по критерию X5**

	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3	Проект № 4	Корень 4-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) проекта по критерию X <sub>5</sub>
Проект № 1	1	1	1	7	1,63	0,32
Проект № 2	1	1	1	7	1,63	0,32
Проект № 3	1	1	1	7	1,63	0,32
Проект № 4	0,14	0,14	0,14	1	0,23	0,04

**Таблица 9. Сравнение проектов по критерию X6**

	Проект № 1	Проект № 2	Проект № 3	Проект № 4	Корень 4-й степени из произведений элементов строки	Коэффициент важности (вес) проекта по критерию X <sub>6</sub>
Проект № 1	1	1	9	1	1,73	0,32
Проект № 2	1	1	9	1	1,73	0,32
Проект № 3	0,11	0,11	1	0,11	0,19	0,04
Проект № 4	1	1	9	1	1,73	0,32

*Шаг 4. Определение наилучшего проекта.*

Качество каждого из проектов оценивается числом, рассчитываемым по формуле:

$$Y_j = \sum_i W_i V_{ji}, \quad (1)$$

где

$Y_j$  - показатель качества  $j$ -го проекта;

$W_i$  - вес  $i$ -го критерия;

$V_{ji}$  - вес  $j$ -го проекта при их сравнении по  $i$ -му критерию.

Расчет по приведенной формуле дал следующие результаты.

Таблица 10. Результаты расчета

Проект	Оценка качества
Проект № 1	0,248
Проект № 2	0,271
Проект № 3	0,236
Проект № 4	0,245

Таким образом, проект № 2 оценивается как наилучший, далее идет проект № 1, затем проект № 4 и проект № 3.

Одно из важнейших достоинств метода аналитической иерархии, уже отмеченное выше, это возможность ввода информации при осуществлении парных сравнений как в количественном, так и в качественном виде. Причем каждое заполнение матрицы сравнений сопровождается последующей автоматической проверкой согласованности суждений экспертов, вычислением индекса согласованности.

*Шаг 5. Проверка согласованности суждений аналитика.*

Заполняя матрицу попарных сравнений, аналитик может совершать ошибки, связанные с нарушением согласованности в суждениях. Например, если  $A > B$ , а  $B > C$ , то неравенство  $A < C$  невозможно. Для обнаружения подобного рода ошибок по данным заполненной матрицы рассчитывается индекс согласованности суждений аналитика, который затем сравнивается со

средним индексом согласованности для косо-симметрических матриц, заполненных случайным образом. Если величина соотношения этих величин больше 0,1, считается, что вероятность ошибки в процедуре сравнения очень велика, и ее рекомендуется повторить. Алгоритм расчета индекса согласованности и значения средних индексов согласованности приводятся в книге Т. Саати [4].

#### **Заключение**

Результаты ранжирования инновационных проектов, полученные с помощью метода аналитической иерархии, могут быть использованы для отбора проектов, наиболее полно удовлетворяющих задачам развития региона, для дальнейшего принятия решений об их реализации, а также в целях формирования базы данных о предложениях по внедрению инновационных продуктов, наукоемких и ресурсосберегающих технологий.

#### *Список литературы*

1. Ларичев О.И., Мошкович Е.М. Качественные методы принятия решений. - М.: Физматлит, 1996. 208 с.

2. Ларичев О.И. Наука и искусство принятия решений. – М.: Наука, 1979. 200 с.
3. Ларичев О.И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных странах. М.: Лотос, 2003. 392 с.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 278 с.

*Мельник Маргарита Викторовна,  
доктор экономических наук, профессор  
Финансового университета  
при Правительстве Федерации  
Россия, г. Москва  
E-mail: jurnal@mail.ru*

## **ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

*В статье определена роль контрольных процессов и процедур на основных стадиях управленческого цикла. Обосновано изменение направленности контроля: от свершившихся операций - к оценке возможностей развития производства, от контроля за достоверностью и точностью исполнения обязательств - к оценке их эффективности, от констатации фактов - к выявлению причин их возникновения, выявлению рисков ухудшения экономических результатов деятельности на основе реализации сквозной системы контроля. Определены последовательность и методы контроля, которые позволяют реализовать инновационные подходы к организации и проведению контрольных мероприятий.*

*Ключевые слова: контрольные мероприятия, стратегический контроль, риски, возможности развития, инновационные методы контроля, сквозной контроль, эффективность использования ресурсов, качество контроля, экономическая безопасность.*

### **Введение**

В условиях неустойчивости окружающей среды одной из наиболее сложных и актуальных задач совершенствования регулирования и управления на всех этапах и уровнях становится постановка такой системы контроля, которая обеспечивает своевременное выявление проблем и угроз, рисков ухудшения финансового состояния и устойчивости экономического субъекта. Это требование одинаково актуально для крупных кооперативных структур, средних и малых предприятий, организаций разных форм собственности и структур. Для его реализации в настоящее время подготовлены новые регламенты организации контрольных мероприятий, проводимых государственными органами управления, и аудиторских проверок. При этом следует отметить, что происходит устойчивое сближение и гармонизация основных принципов, методов и организации государственного аудита и аудита коммерческих организаций, в частности в центр внимания поставлена задача выявления первоочередных проблем, которые необходимо решить любому экономическому субъекту, и рисков, требующих учета возникающих препятствий при планировании и организации работы. Такой поворот контрольного процесса предполагает существенное изменение методов и направлений контрольного процесса.

### **Основные положения исследования**

Комиссия по международным стандартам аудита и обеспечению прозрачности отчетности провела большую работу по определенному изменению группы международных стандартов, касающихся требований к заключительным документам аудиторских проверок, в частности к содержанию и порядку подготовки аудиторского заключения. Этот материал был широко обсужден в бизнес-сообществе разных стран, в том числе достаточно активно обсуждался в России. Следует отметить, что те предложения, которые были сделаны в большой мере созвучны концепции расширенной трактовки аудита, пониманию аудита как более широкой формы контроля, предполагающей переход от контроля отчетности к контролю бизнеса. Такая позиция достаточно четко утвердилась в научных кругах России, но одновременно все в большей мере признается регуляторами аудиторской деятельности. Отстаивая эту позицию, прежде всего необходимо обратить внимание на ряд вопросов, которые постоянно ставятся в печати представителями бизнес-сообщества. Она касается как крупных, так и малых предприятий. Речь идет о необходимости отражать позицию аудитора о возможности развития предприятия, то есть переход в определенном мере от выражения мнения о достоверности представленных данных отчетности к оценке перспектив

дальнейшего развития организации. При этом, безусловно, самое принципиальное значение имеют два аспекта. С одной стороны, определение возможностей развития организации на базе тех вложений, которые уже сделаны, т.е. на основе имеющихся активов предприятия с их определенной модернизацией, возможно даже расширением, но оставляя основную стратегию развития неизменной. С другой стороны, необходимо показать, насколько аудируемая организация готова к реализации той стратегии, которая выбирается организацией. Естественно, что и первая, и вторая позиции касаются как акционеров-собственников бизнеса, так и будущих инвесторов, ибо и в том, и в другом случае речь идет об эффективности использования уже имеющихся активов и одновременно о целесообразности вложения новых средств, обеспечивающих рост или изменение активов с целью укрепления конкурентных преимуществ организации, выхода на новые рынки и, соответственно, большей отдачи от вложенного и вновь привлекаемого капитала.

Эта проблема практически находится в центре внимания при разработке новых международных стандартов по подготовке аудиторского заключения на основе проверки отчетности организации, и, одновременно является лейтмотивом в Концепции развития аудиторской деятельности, которая широко обсуждается в настоящее время аудиторской общественностью в России.

В этой связи необходимо отметить, что наиболее значимым становится стратегическая направленность контроля, это становится основной его целью, что обозначено выше. Вместе с тем необходимо отметить, что направленность контроля на выявление рисков предполагает определенные изменения в выборе самого объекта контроля. Если традиционно основные направления контроля связаны с изучением свершившихся фактов хозяйственной деятельности, то сейчас все большее внимание уделяется текущему контролю, ориентированному на мониторинг определенных экономических показателей, что позволяет организовать быструю перестройку процессов в экономическом субъекте, т.е. переход на выпуск другого ассортимента продукции, изменение загрузки разных видов оборудования, перестановку кадров. Такая гибкость и оперативность регулирования становится залогом успеха деятельности большинства организаций. В этих условиях меняются требования к составу материально-технического оснащения производственного процесса на основе использования поливалентного обо-

рудования, использования стандартных сырьевых ресурсов, взаимозаменяемости кадров и т.п. Все большее распространение получает модульная организация производства, на основе которой можно осуществить быстрое изменение организации бизнес-процесса производства продукта, на который сложился повышенный спрос.

В процессе гибкого управления и необходимости постоянной адаптации производства к происходящим изменениям, меняется система оценки деятельности отдельных работников и подразделений. Она в большей мере ориентируется на оценку результата, полученного в нужное время и соответствующего заданным параметрам качества. Нормативная система контроля сдвигается от текущего производства на этап научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, на стадию подготовки производства, в котором на основе стандартизации, унификации и нормализации элементов продукта и частных бизнес-процессов создается условие взаимозаменяемости и возможности модульной организации производственных процессов. В этой связи стратегический характер контроля реализуется при контроле подготовительных процессов – конструктивных, технологических разработок и методов организации производства, т.е. объектами контроля становятся не факты хозяйственной деятельности, а документы, регламентирующие будущие бизнес-процессы и определяющие качество будущих продуктов. При этом в производстве решающее значение имеет контроль за соблюдением качества продукции и точностью исполнения конкретных операций, т.е. технических регламентов. В этом плане встает задача сквозного контроля качества как базы превентивного финансового контроля, т.е. превентивного определения возможных затрат, объема продаж и расчета на этой основе конечного финансового результата – прибыли.

Следует отметить, что задача развития стратегического аудита была прямо поставлена в государственном финансовом контроле, когда был принят ФЗ-41 «О Счетной Палате России». При этом была достаточно четко определена его цель – контроль за формированием бюджетов и распределением бюджетных ресурсов, т.е. по существу стратегический контроль был направлен на проверку обеспеченности бюджетными ресурсами запланированных мероприятий по бюджетам разного уровня. Несколько позже вопрос о стратегическом контроле, т.е. контроле стратегии и перспективных проектов был поставлен и в аудиторской деятельности, но как

прочая консультационная услуга, которую может оказывать консультационно-аудиторская организация. В последующем эта услуга была связана с консультациями по составлению бизнес-плана и с проектным управлением. По существу, направленность стратегического аудита в большой мере увязывается с оценкой реальной обеспеченности планируемых мероприятий финансовыми ресурсами и непосредственно затрагивает аудит обязательств, целью которого становится выражение мнения о целесообразности привлечения заемных ресурсов и выбор методов их привлечения.

Достаточно широкое применение стратегический аудит получил при заключении сделок слияния и поглощения предприятий, т.к. перед принятием решения о заключении таких сделок важно определить основные преимущества нового образования и источники получения дополнительных доходов. В этой части стратегический аудит носит в определенной мере прогнозистический характер.

Прогнозная роль аудита существенно возрастает при переходе на международные стандарты аудита и после введения нового стандарта, регламентирующего содержание и порядок подготовки аудиторского заключения. (МСА 700). Аудитор, проведя проверку, должен выразить мнение не только о достоверности и полноте представленной отчетности, но обратить внимание на те виды деятельности, которые вызвали у него определенные сомнения с позиций их целесообразности, которые связаны с рисками на его взгляд ставящими под угрозу устойчивость и успех развития аудируемой организации. Это предупреждение, конечно, касается прежде всего руководства самой аудируемой организации, но одновременно доводится до сведения его стейкхолдеров. Обоснование целесообразности будущих решений через оценку рисков, с которыми они связаны, по существу ориентируют аудируемые объекты на выбор эффективных стратегий развития.

Ориентация на стратегический аудит, как правило, связана с более широким использованием аналитических методов при организации контроля. Аудитору приходится прежде всего определить внешние риски, которые связаны с обострением конкуренции на рынке и скоростью изменений, которые происходят в бизнес-процессах (технические, технологические инновации) и в системе управления (маркетинговые и организационные инновации). Для оценки рисков должен быть проведен серьезный анализ влияния этих изменений на результаты деятельности аудируемого экономического субъекта,

выявить реальную необходимость в капитальных вложениях для его перестройки и модернизации, определить финансовые возможности их проведения за счет собственных или заимствованных ресурсов [1, 2].

Аудитор выявляет также внутренние риски развития аудируемой организации, которые в большой мере могут быть связаны с намечающимися диспропорциями в производстве по мощности подразделений, подготовленности кадров, согласованности развития с возможностями партнеров. Бесспорно, центральное влияние на такие диспропорции оказывает изменение спроса, требующего обновления ассортимента портфеля организации. Отмеченное, во-первых, предполагает расширение использования такого нового метода как стратегический анализ, и, во-вторых, предполагает согласованность анализа и выявления рисков диспропорций в производстве, т.е. согласованностью этих видов контроля, и для минимизации рисков формирование общей площадки анализа и аудита организаций-производителей и их клиентов, что может быть реализовано при стратегическом анализе договорных отношений поставщиков и потребителей, т.е. формирование долгосрочной договорной политики [3].

В России экономический анализ всегда выделялся как самостоятельная область знаний и направление экономической работы. В условиях централизованной экономики практически каждое предприятие имело свою аналитическую службу, задачей которой было проведение анализа деятельности отдельных подразделений и предприятия в целом, поиска резервов, обоснование направлений развития, обеспечивающих эффективности деятельности. В этой связи в российской экономической школе проблемы анализа и контроля сочетаются весьма органично, что обеспечивается активным использованием рядом нетрадиционных для аудита финансовой отчетности методов, которые рассматривались как прочие аудиторские или консалтинговые услуги. К ним можно отнести следующие:

1) Аудит инновационных решений в области новых видов продуктов, техники, технологий. В основу выводов при проверке такого типа решений и затрат на их реализацию может быть положен функционально-стоимостной анализ (ФСА). В этом случае аудитор дает маркетинговую оценку данному решению, определяя прежде всего, есть ли платежеспособных клиент для приобретения нового продукта, какие выгоды получит организация при использовании

новой технологии и использования новой техники. Это позволяет сделать вывод о целесообразности использования новшеств, т.е. определить их эффективность, рассчитывая более вероятный срок окупаемости и влияние на основные показатели эффективности производства – объем выручки, уровень себестоимости, прибыль и т.п. При этом организация, предлагающая новшество, может более полно определить диапазон цен, по которым она может предложить свой продукт, учитывая интересы потребителей и других стейкхолдеров. В этом случае эффект, полученный от инновации распределяется между ее автором и потребителями (теория народнохозяйственного эффекта). Это позволяет учитывать интересы всех основных стейкхолдеров, реализующих производство и использующих инновационные разработки, при этом согласуются затраты на производство и эксплуатационные затраты при использовании долгосрочно функционирующих основных фондов.

Приемы ФСА могут быть также успешно использованы при оценке целесообразности изменения организационной структуры, выборе партнеров, построении стимулирующих систем.

Важно отметить, что во всех перечисленных случаях объектом контроля являются расчеты затрат и эффекта, т.е. экономическая составляющая контроля остается [7].

2) Поскольку обеспечение эффективности развития достигается через экономичность решений на всех этапах реализации проектов и производства, необходимо вести постоянный контроль, а по определенным группам показателей - мониторинг с целью своевременного выявления негативных отклонений и своевременного их устранения или внесения корректировок в первоначальные расчеты. В этом случае аудиторы и внутренние контролеры получают возможность предупредить риски неоправданного занижения затрат или завышения эффекта.

3) Аудиторская проверка стратегических проектов и планов помогает провести ранжирование осуществляемых мероприятий, позволяющее выбрать те, которые обеспечивают ускоренное повышение эффективности за счет их мультипликативности и возможности использования в разных бизнес-процессах и поддерживают пропорциональность производственных процессов, что позволяет наиболее полно загрузить все уже имеющиеся ресурсы.

4) Особое значение для эффективной работы организации имеет согласованность ее действий с партнерами [3, 4]. В этой связи объектом стра-

тегического аудита становится аудит договорных отношений и тех предпринимательских цепочек, которые возникают на их основе. Часто предпринимательские цепи связываются только с малым бизнесом, но этот вопрос становится важным для любой экономической структуры в случае быстрого обновления и развития производства. В этом случае инновационная разработка одной отрасли может быть не использована из-за неподготовленности других объектов. Такой разрыв приводит к тому, что инновация уходит с нашего рынка и успешно реализуется в других странах, возвращаясь к нам в виде импорта товаров и оборудования. Ускоренный механизм реализации инновации может носить межрегиональный, межотраслевой и даже международный характер. При этом, объектом аудита становится контроль за согласованием сроков выполнения проектов, что позволяет наиболее полно исполнить все основные требования к реализации инновации. Конечно, достижение согласованности сроков предполагает интенсификацию работ по конкретным проектам, что может потребовать дополнительных затрат или изменения последовательности реализации проектов при ограниченных финансовых ресурсах, но это с лихвой себя оправдывает, т.к. позволяет более полно реализовать эффективность базового инновационного проекта, обеспечивая появление на рынках принципиально новых видов продуктов и технологий [9].

5) Одной из форм стратегического направления аудита являются обзорные проверки, как услуги, сопутствующие аудиту [8]. Такая проверка чаще всего завершается выводом об экономической устойчивости организации, что предполагает не только оценку сложившегося состояния организации, но и прогноз ее деятельности в будущем. Часть этого аудита связана с прогнозированием основных показателей организации. такая проверка особенно остро необходима при установлении долгосрочных партнерских отношений. Такая направленность стратегического аудита достаточно широко используется, хотя чаще всего рассматривается как консалтинговая услуга. Однако по своей сути это аудиторская работа, т.к. она базируется на аудите достоверности и эффективности использования ресурсов [3].

6) Определенный толчок развитию стратегического аудита дало формирование корпоративного рынка, когда встала задача оценить целесообразность поглощения и объединения юридически самостоятельных объектов, т.е. когда



стратегически оценивается, что даст объединение с позиций положения новой организации на рынке, как изменяются финансовые показатели самостоятельных предприятий и выявляются другие экономические последствия объединения [5]. По сути это также прогнозирование основных результатов деятельности, которое базируется не на отчетности отдельного юридического лица, а на объединенной отчетности реструктурируемых предприятий.

Развитие в рамках сформировавшейся материально-технической базы экономического субъекта определяет его финансовую устойчивость тлись на относительно краткосрочный период [7]. Для ее поддержания на длительный период предполагает параллельное с текущим производством освоение новых бизнес-процессов, а чаще – нового бизнеса, позволяющего освоить новые виды деятельности и производства принципиально иного класса. Эта тенденция стала типичной, начиная с середины XX века, когда основная часть экономических субъектов стала активно развивать научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения (непосредственно в рамках собственной организационно-производственной структуры или на основе сотрудничества с другими организациями отрасли, региона), но существенно актуализировалась в инновационной экономике. Это вызвало необходимость изменения в подходе к распределению получаемой прибыли, повышения доли ее капитализации, усиления контроля за результативностью и экономичностью использования капитальных вложений. Так, стало очевидным, что оценку эффективности необходимо осуществлять с учетом срока использования созданных ресурсов (срока службы с учетом морального износа), что привело к пересмотру на многих предприятиях, особенно в фондоемких производствах, амортизационной политики, выбор таких форм привлечения заемных финансовых ресурсов, которые позволяют снизить среднюю стоимость капитала. Отмеченное привело к существенному изменению организации инвестиционной деятельности как с позиций ее финансирования. Так и выбора форм создания новых ресурсов.

Именно в период быстрого развития и обновления материально-технической базы возникают новые формы решения этих задач – создание совместных предприятий, формирование крупных хозяйственных комплексов, в состав которых входят юридически самостоятельные организации (производственные, организационные, проектно-конструкторские, вспомогательные, обслуживающие, посреднические и т.п.),

углубляется специализация отдельных организаций и реализуется возможность «эффекта масштаба» (концентрации) основных средств, что особенно важно в базовых отраслях с аналитическим процессом производства (нефтепереработка, металлургия, ряд отраслей добывающей промышленности). Это приводит к изменению форм взаимодействия экономических субъектов, а часто – к формированию новых организационно-правовых форм, специальных институциональных изменений.

В этом случае необходим более полный учет запросов и экономических интересов партнеров (стейкхолдерская теория управления) при установлении и управлении хозяйственными связями и разработка новых форм обеспечения их лояльности, прежде всего за счет изменения условий финансирования и системы расчетов при заключении сделок продаж и поставок продукции, обосновании системы ценообразования и выделения средств на покрытие дебиторской задолженности. Эти вопросы решаются в процессе формирования сети предприятий, которые находятся в состоянии устойчивой кооперации или при создании консолидированных структур, где осуществляется перекрестное вложение капитала и составляется консолидированная отчетность по установленным требованиям [9].

В последние годы активизировался процесс создания совместных организаций в области реализации вспомогательных процессов (в частности для ремонта на базе предприятий-производителей техники) и обслуживающих (транспортных, складских) процессов. В создании такого типа организаций часто участвуют региональные и муниципальные органы, вкладывая средства соответствующих бюджетов.

Все в большей мере формируются государственно-частные партнерства, в первичном капитале которых объединяются бюджетные средства и вложения коммерческих организаций. Следует подчеркнуть, что формирование этой новой формы экономического субъекта само по себе является организационной инновацией и требует решения достаточно сложных вопросов по совершенствованию организационно-экономического механизма, в частности при формировании структуры управления этими организациями и регулировании последующего процесса взаимоотношений представителей государства и бизнеса при распределении прибыли, выработки условий капитализации и возможности выкупа уставного капитала.

Аналогичной структурной инновацией стало создание государственных корпораций, вопросы эффективного управления которыми

нуждаются в дальнейшем уточнении, особенно в части их взаимодействия с коммерческими организациями.

Таким образом, интенсификация хозяйственных связей между экономическими субъектами разных форм собственности и организационно-правовых форм предполагает реализацию структурно-организационных инноваций, что может быть успешно решено только при согласованных действиях государства и бизнес-сообщества.

Для успешного совершенствования организационно-экономического механизма управления экономическими субъектами большое значение имеет совершенствование его информационного и аналитического обеспечения. Это определяет приоритетное внимание к реформированию бухгалтерско-контрольных процессов [10].

В Концепции совершенствования бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу, принятой в 2004 году, информационному обеспечению было уделено большое внимание. В качестве основных новаций можно выделить: а) расширение учетной информации, что обеспечивается совершенствованием бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов (Приказы Минфина 2004 г. № 67-н и 2010 г. № 66-н); б) более широкое использование нефинансовой информации, включая прежде всего стратегическую информацию, которая позволяет получить информацию о клиентах (спросе на продукцию разных отраслей, услуги разного типа), потенциальных партнерах (поставщиках, подрядчиках, консультантах, страховщиках, потенциальных кредиторах и т.п.), о состоянии рынка товаров, труда и капитала в разных регионах, о состоянии мирового рынка и т.д.; в) в условиях инновационной экономики особое значение приобретает научно-техническая информация; г) учитывая активизацию государственного регулирования все большее значение приобретает правовая информация, включая нормативные акты регионов и местных органов управления. Для удовлетворения информационных потребностей экономических субъектов формируются специальные базы данных, поисково-информационные системы, результат использования которых зависит от их выбора и требует дополнительные затраты.

Совершенствование информационного обеспечения управления непосредственно связано с постановкой управленческого учета, который позволяет оформить приложения к отчетности, рекомендуемые Минфином России. Этому

также способствует совершенствование бюджетирования и формирование управленческой отчетности. В этой области можно выделить достаточно интересные практики экономических субъектов, в частности в области формирования сбалансированной системы показателей, разработки первичных бухгалтерских документов и управленческих регламентов, регулирующих экономические отношения между подразделениями производства и управления [8, 10, 12].

Наиболее сильное влияние на информационное обеспечение оказал переход на отчетность в формате устойчивого развития и интегрированной отчетности, в которой наряду с данными об экономических результатах и финансовой устойчивости организации, содержится информация о социальных обязательствах и влиянии на экологию. По мере перехода на более развернутую отчетность расширяется трактовка социальных обязательств и социальной устойчивости: на первых этапах социальная ответственность рассматривается только применительно к коллективу организации (затраты на дополнительное медицинское страхование, затраты на обучение, премирование, оказание материальной помощи и выдача беспроцентных кредитов), а в интегрированной отчетности – ответственность перед населением района, где расположено предприятие, затраты на создание социальной инфраструктуры района, города, региона и т.д. Что касается экономической ответственности, то она также рассматривается все более широко – от создания природоохранных сооружений и проведения мероприятий по рекультивации к проведению экологических мероприятий, связанных с утилизацией отходов, финансированием строительства и эксплуатации мусороперерабатывающих предприятий, экологического обучения и участия работников организации в проведении экологозащитных мероприятий (вырубка больных деревьев, очистка водоемов и т.д.).

Более широкое отражение в отчетности получила информация о нематериальных активах, в которой видны мероприятия по реализации инноваций в рамках экономического субъекта. Так в приложении к отчетности приведена структура нематериальных активов, в частности приобретение патентов, лицензий, ноу-хау. В настоящее время нематериальные активы представлены как незавершенные научно-исследовательские и проектно-конструкторские работы, поисковые исследования, т.е. видна динамика и уровень инновационности проводимых мероприятий [7].

Устойчивой становится тенденция учета и представления в отчетности некоторых позиций интеллектуального капитала – партнерской базы, т.е. устойчивости связей с клиентами и партнерами, причем это прослеживается в нескольких приложениях, в том числе в информации о дебиторах и кредиторах, что позволяет оценить устойчивость связей, что видимо более точно, чем только характеристика устойчивости клиентской базы.

Аналогичная тенденция характерна для отражения устойчивости коллектива организации, в том числе создание «команды», умение работать группами, отсутствие или минимизация конфликтных ситуаций, гармонизация работы формальных и неформальных лидеров и т.д. Это может быть дано в приложениях, но косвенно отражается и в отчетности (расходы на повышение квалификации работников, показатели развития и обучения командного состава – топ-менеджеров, структура высших уровней управления).

В последние годы появились весьма интересные работы об оценке репутации организации, ее гудвиле. Причем эти характеристики рассматриваются не только как следствие внешних факторов, т.е. признания организации на рынке товаров, фондовом рынке и т.д., но и лояльности работников и т.д. Эту позицию особенно активно освещают специалисты научной школы Новосибирского государственного университета (д.э.н., проф. Шапошников А.А., д.э.н., проф. Баранова П.П.).

Более полно стали отражаться долгосрочные финансовые вложения в части вложения средств в уставные капиталы других организаций, в том числе государственно-частные партнерства. Это информация весьма важна для укрепления контроля за эффективностью хозяйственных связей и повышения эффективности капитальных вложений, когда вместо создания мощностей с нуля приобретает долю капитала уже функционирующей организации, позволяющая контролировать ее ассортиментный портфель и направления дальнейшего совершенствования материально-технической базы.

Шире в отчетности раскрываются данные о заимствованиях. Например, более полно раскрывается информация об авансах, в частности долгосрочных, что характерно для многих предприятий интеллектуальной направленности (научные и проектно-конструкторские разработки и т.д.). В приложении приводятся данные о кредиторской задолженности, позволяющие выявить реальные риски ее возникновения. Особое внимание уделяется оценке целесообразности

формирования плановой и причин возникновения просроченной кредиторской задолженности.

Традиционно в составе инноваций выделяются маркетинговые. Следует отметить, что в этом направлении определяют наиболее приемлемые для клиента формы продажи, методы контактов с клиентами, поддерживающие их лояльность, мониторинг спроса, что позволяет своевременно выявить необходимость модификации продукции и ориентацию отдельных параметров качества на конкретные группы клиентов и т.д. Все большее внимание уделяется экономическим методам маркетинга, в том числе регулированию условий реализации – скидки покупателям, отсрочку и рассрочку платежа, проведение акций по ускорению оборачиваемости отдельных групп товаров. Использование этих мер требует усиления контроля с целью предупреждения недобросовестных действий, как покупателей, так и продавцов. Кроме того, необходимо тщательное продумывание и оценка эффекта от предлагаемых мероприятий, т.е. их превентивный контроль не за результатами, а возможными рисками.

Одним из направлений инноваций в управлении становится активизация функции внутреннего и внешнего контроля [9]. При этом четко наметилась тенденция сближения принципов и направлений государственного контроля и контроля за достоверностью и полнотой информации, все большее внимание уделяется выражению мнения об устойчивости (непрерывности функционирования) организации; рисках, которые характерны для конкретного бизнеса и организации; согласованность принимаемой стратегии с приемлемыми рисками. Все шире оценивается риск-аппетит организации и его обеспеченность с позиций запаса финансовой прочности. В этих условиях появляются новые методики прогнозирования возможности банкротства организации и существенно меняется не только состав показателей модели, но и количественная оценка отдельных показателей (коэффициентов). В ряде методик выделяются несколько уровней финансовой устойчивости и допустимый уровень риск-аппетита. Такой подход в определенной мере проверен на опыте коммерческих банков, а в настоящее время распространяется на организации реального сектора экономики. Методика оценки риск-аппетита общественно-значимых организаций увязывается с экономической безопасностью предприятия, региона и страны в целом.

С 2013 года публичные акционерные общества активизировали роль систем внутреннего

контроля. Опыт формирования и функционирования систем внутреннего контроля (СВК) напрямую увязывается с созданием контрольной среды, что обеспечивается совершенствованием регламентов управления (должностные инструкции и положения о подразделениях), рациональным документооборотом и слаженностью работы менеджеров разных уровней. В этой связи условием создания эффективности СВК становится их гармонизация с качеством менеджмента организации. Такой подход также относится к категории управленческих инноваций.

Органическое единство внешнего и внутреннего контроля будет способствовать предупреждению недобросовестных действий экономических субъектов, связанных с нарушением правил ведения учета и приводящих к искажению фактических данных; с вуалированием данных ответственности в связи с недостаточной детализацией данных; отсутствием необходимых

приложений в отчетности, снижающих ее транспарентность; с неполным отражением фактов хозяйственной деятельности (теневая экономика). Это обеспечивает контроль за реальной экономической ситуацией в организациях, регионах и стране в целом [11].

### Выводы

Изучение результатов проведенных исследований и опыта передовых организаций позволяет обосновать необходимость использования инновационных видов и методов контроля на всех уровнях управления, обеспечивая его сквозной характер, стратегическую направленность и превентивность, что позволяет своевременно выявить риски снижения эффективности, появление диспропорций и несоответствий в развитии и разработку мероприятий по устранению потерь и непроизводительных затрат.

### Список литературы

1. Авирмед Д. «Некоторые вопросы совершенствования системы внутреннего контроля в государственном секторе» // Аудиторские ведомости, № 1-2, 2017.
2. Бульга Р.П., Мельник М.В. «Аудит бизнеса» // ЮНИТИ-Дан, 2013.
3. Веселовский М.Я., Измайлова М.А. «Экономическая среда инновационного развития российских корпораций» // Вопросы региональной экономики, № 1 (26), 2016.
4. Казанцев С.В. «Современные угрозы экономики России» // Проблемы новой экономики, № 3-4, 2013.
5. Киркач Ю.Н. «Системы внутрикорпоративного контроля в организации» // Аудиторские ведомости, № 1-2, 2017.
6. Кирова И.В. «Исторические аспекты инновационного развития» // Российский научный журнал, № 2 (40), 2014.
7. Мельник М.В. «Междисциплинарный подход к исследованию устойчивости экономических субъектов» // Учет. Анализ. Аудит, № 1, 2016.
8. Мельник М.В. «Система внутреннего контроля как фактор развития управленческого учета» // Инновационное развитие экономики, № 2, (19), 2014.
9. Панков В.В., Кожухова В.Л., Пешехотов А.С. «Перспективы развития институциональной теории бухгалтерского учета». // Аудит, № 2, 2016.
10. Серебрякова Т.Ю. «Интеграционный учет и отчетность» // Учет. Анализ. Аудит, № 2, 2016.
11. Соболева Г.В. «Анализ взаимосвязи состава совета директоров компании и риски фальсификации отчетности» // Аудиторские ведомости, № 6, 2016.
12. Миронова О.А. Внутренний контроль в организациях: проблемы и перспективы развития. Вопросы экономики и права. 2013. №57. С.120-123.

*Петров Михаил Николаевич,  
кандидат технических наук,  
председатель совета директоров группы компаний «ИнвестТехмаш»  
Россия, г. Санкт-Петербург  
E-mail: vakprofi@bk.ru*

**ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ  
ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОЕКТНЫХ ПРАКТИК  
В НАУКОЕМКОМ СЕГМЕНТЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ**

*Проведенный анализ проектной деятельности с позиций синергетики позволяет сформулировать в данной статье основные аспекты формирования инновационной среды, обеспечивающей эффективное применение современных проектных практик в наукоемком сегменте машиностроения.*

*Ключевые слова: гибкие и экстремальные проектные методы, формирование инновационной среды, синергетика, саморазвивающиеся фрактальные структуры, личностно-ориентированная парадигма корпоративного обучения.*

**Введение**

Гибкие и экстремальные методы проектного управления, появившись в начале первого десятилетия двадцать первого века, успешно развиваются и показали свою высокую эффективность прежде всего в IT-индустрии, однако на сегодняшний день наблюдается их устойчивая конвергенция (в основном, в промышленно развитых зарубежных странах) в иные наукоемкие отрасли и, в частности, машиностроение. Это связано прежде всего с их высокой адаптационной способностью, возможностью трансформации в быстро меняющейся, нестабильной и хаотичной среде. Данные методы являются инновационными практиками проектного менеджмента и требуют (исходя из существующего опыта их применения) реализации комплекса системных мероприятий, направленных на модернизацию и развитие (на корпоративном уровне) всех областей регулярного менеджмента: управления знаниями, системно-инженерных методов управления содержанием сложных проектов, совершенствования методологических основ управления проектной деятельностью, а также формирования инновационной среды (т.е. внедрения инновационных процессов во все сферы деятельности компании).

Кроме того, на сегодняшний день также требуют своего разрешения существующие системные противоречия применения новых проектных методов в ряде высокотехнологичных наукоемких отраслей народнохозяйственного комплекса: исторически сложившиеся многоуровневые иерархические структуры управле-

ния и отсутствие квалифицированных менеджеров в области управления высокотехнологичными проектами.

**Синергетический анализ проектной среды**

Для разрешения представленных выше противоречий проведем анализ проекта, как сложной социотехнической системы с позиций системного подхода, и, прежде всего, синергетики, как дальнейшего развития системного анализа, конвергенция которой из области естественных наук (термодинамики, биологии, астрономии, химии) в область социологии, политики и менеджмента открывает новые возможности для исследования и формирования перспективных управленческих моделей.

Синергетика, первоначально возникшая на основе естественно-научных знаний и математического аппарата (теория диссипативных структур и детерминированного хаоса, фрактальная геометрия и нелинейный анализ), является, на сегодняшний день, наддисциплинарным подходом в современном научном познании, формируя направленность исследований, связанных, прежде всего, с нелинейностью, сложностью и хаосом, и основываясь на эволюционном и холистическом видении существующей модели мира [8]. Значительный вклад в формирование этого научного направления внесли Г. Хакер, А. Тьюринг, М. Эйген, В. Эвелин, И. Пригожин (теория диссипативных структур), А.А. Самарский и С.П. Курдюмов (теория самоорганизации), Е.Н. Князева, Э. Ласло (единая трансдисциплинарная теория), У.Р. Эшби (общая теория систем), С. Бир и В.Е. Хиценко (теория самоорганизующихся систем в менедж-

менте) и другие российские и зарубежные ученые. По мнению выдающегося специалиста в области философии науки - академика В.С. Степина, именно данному подходу суждено стать основой новой научной парадигмы 21-го века [6].

Проект, с точки зрения синергетики, является открытой нелинейной диссипативной структурой, процесс реализации которого можно представить, как эволюцию совокупности пространственно-временных инвариантов, определяющих в данный конкретный момент пространственно-временных координат, состояние и дальнейшие пути развития этой сложной социотехнической системы, и создающих в процессе развития своего рода новую иерархию сред с различной нелинейностью и новыми свойствами.

Основополагающими базовыми категориями синергетики, как области знаний, являются - эволюционность, эмерджентность, бифуркационность (и теория фазовых переходов), темпоральность, фрактальность, а также множественность дискретных спектров структур-аттракторов и конструктивная роль хаоса, как механизма самоорганизации сложных, нелинейных систем. Рассмотрим эти понятия более детально, применительно к практике управления сложными, наукоемкими проектами.

Идея о существовании детерминированных направлений эволюции открытых нелинейных систем (или структур-аттракторов), возникшая в ходе численных экспериментов Лоренца, исследовавшего поведение траекторий нелинейных сред, и получившая дальнейшее развитие в исследованиях научной школы Самарского - Курдюмова, является одним из важнейших феноменов синергетики, который помимо естественно-научных применений определяет ряд существенных следствий для проектов, как объектов управления. Открытая и нелинейная среда проекта в определенной степени "наполнена" потенциальными (не реализованными в данный момент) структурами-аттракторами, поле притяжения которых определяет для пространственно-временных инвариантов проекта область единственно возможных направлений развития (сценариев реализации проекта), а с выбором одного из возможных путей эволюции, все остальные пути развития проекта закрываются. Трансформация же самой проектной среды (ее внутренних свойств) переустраивает весь спектр возможных путей дальнейшей эволюции проекта. Таким образом, странные аттракторы проектной среды, как нелинейной системы, формируют границы возможного прогнозирования и предсказуемости сценариев его реализации и

определяют области его принципиальной неопределенности и непредсказуемости, а задача вывода проектной среды на оптимальный, с точки зрения достижения целей проекта, путь эволюции, является по сути проблемой поиска потенциального аттрактора, который детерминировано обеспечит кратчайший путь к цели. Для этого необходимо возбуждать в проектной среде в максимально короткое время ту из структур-аттракторов, которая является наиболее желательной, минуя при этом длительный эволюционный путь движения к нему с неизбежной ломкой той части проектной среды, которая не соответствует его единственно правильной организации (т.е. максимально экономя ресурсы проекта). Для этого необходимо владеть законами устройства аттракторов, адекватных проектной среде, иметь максимальную гибкость в управлении организационными изменениями, не навязывая проектным формам несвойственные им модели организации. Анализ странных аттракторов, как сформировавшихся путей эволюции проекта, позволяет выделить их локальные области, где процессы в данный момент протекают так, как они будут идти в следующих фазах развития проекта, и те области проектной деятельности, где процессы в настоящее время протекают по образу и подобию прошлых проектных фаз (что является методологической основой для прогнозирования будущих сценариев развития проекта). Этот феномен синергетики определяется тем, что структуры-аттракторы, как пути эволюции проектной среды, "описываются инвариантно-групповыми решениями, в которых пространство и время не свободны, но определенным образом связаны друг с другом" [8]. Условия работы со структурами-аттракторами, которые не могут быть в данный конкретный момент точно угаданы, подразумевают возможность реализации ряда последовательных итераций, возможности вносить поправки и вовремя корректировать стратегию реализации проекта, преждевременно не закрепляя его организационные формы (что в своей сути определяет целесообразность использования гибких и экстремальных проектных практик и необходимость формирования инновационной среды). Кроме того, необходимо также учитывать темпоральность, как одно из свойств синергетики (возможность сжатия процессов эволюции во времени), определяющее целесообразность применения резонансных - точечных, топологически правильно организованных возбуждений, формирующих наименее энергозатратные переводы проектной среды на нужный путь эволюции. Эти "мягкие" флуктуационные

воздействия, в соответствии с теорией диссипативных систем, целесообразно проводить в так называемых точках бифуркаций - пространственно-временных координатах нелинейной среды, в которых происходит ветвление путей эволюции (и как следствие направления развития дальнейшего сценария проектной деятельности) и выход проектной структуры на новый спектр потенциальных структур-аттракторов (возможных будущих состояний системы). Высокое значение для целей проектной деятельности имеет также такое свойство нелинейной среды, как эмерджентность (целое больше суммы частей, а свойства системы не сводятся к сумме свойств, входящих в нее компонентов), называемой иначе синергетическим (или системным эффектом). Данный эффект определяет возможность более высокого темпа развития новой объединенной сложной системы, состоящей из ряда более простых структур, чем каждой из них в отдельности (объединение происходит через установление единого темпа развития). Применительно к сфере проектной деятельности это означает, выгодна кооперация во всех формах ее проявления (включая взаимодействие участников сетевых структур), так как это приводит к экономии ресурсов проектов: интеллектуальных усилий и различных материальных затрат. Таким образом, рассматривая с позиций синергетики проектную деятельность, как каскад последовательных бифуркаций, выводящих проектную среду на одну из возможных структур-аттракторов, одной из важнейших задач проектного управления является организация наименее затратного, с точки зрения экономии ресурсов проекта, так называемого "мягкого" управления, посредством точечных, топологически выверенных флуктуационных воздействий вблизи точек бифуркаций проекта, что определяет необходимость наличия функции прогноза в проектной деятельности (для оценки пространственно-временных инвариантов определяющих координаты фазовых переходов) и моделирования параметров наиболее оптимальных для целей проектной деятельности структур-аттракторов. Особая роль синергетикой, в вопросах самоорганизации сложных, нелинейных систем в состояниях неустойчивости, отводится хаосу, как универсальному творческому принципу, содержащему в себе весь потенциал возможных путей эволюции (структур-аттракторов) различных фрагментов природы и социума. "Источником порядка является неравновесность. Неравновесность есть то, что порождает порядок из хаоса" [4]. Хаос, как инструмент эволюции, необходим для выхода проектной среды на одну из возможных (желательных для целей

проекта) структур-аттракторов в точке ветвления возможных сценариев развития проекта (точке бифуркации), где неустойчивость проектной среды как диссипативной системы крайне высока. Т.е. с позиции синергетики, это механизм вывода проектных решений "...на тенденцию самоструктуризации открытой нелинейной среды" (через структуру-аттрактор) и способ "...синхронизации темпов эволюции подсистем внутри сложной системы" (для сохранения ее жизни и поддержания целостности) [8]. В соответствии с данным подходом все организации, как сложные системы, в которых реализуются проекты с высоким уровнем неопределенности проектной среды, необходимо периодически "погружать в хаос", или, иными словами, они должны работать в режиме "на грани хаоса", который определяет возможность возбуждения в проектной среде нужных для целей проекта структур-аттракторов посредством малых резонансных воздействий. ("Периодическое погружение в хаос необходимо для жизни сложной системы и является способом обновления ее организации" [8].) Приведенная выше трактовка роли хаоса, как перспективного инструмента развития сложной, нелинейной проектной среды, определяет задачу выбора для компаний, реализующих высокотехнологичные проекты с высоким уровнем неопределенности, модели организационного поведения и соответствующей ей организационной структуры управления с высокими адаптивными способностями. ("Длительный успех в области высоких технологий требует периодических смен порядка и хаоса" [1].) Инструментом для решения этой важнейшей задачи могут служить основные положения теории самоорганизующихся систем (фрактального менеджмента) - перспективного холистического направления развития синергетики, ориентированного на поддержку и запуск саморазвивающихся тенденций в условиях неопределенности и хаоса. В соответствии с данной теорией "...в условиях хаотически изменяющейся внешней среды наибольшую устойчивость и жизнеспособность будут иметь системы, построенные по образцу и подобию фрактала" (обладающего свойством самоподобия элемента) [1]. Объектом исследования фрактального менеджмента является функционирование нелинейных систем, в том числе и в человеческом социуме, успешное развитие которых "...оказывается напрямую зависимым от оптимально налаженного взаимодействия между сетевыми, иерархическими, а в ряде случаев - также рыночными структурами" [2]. Под сетью (или гетерархией) в данном случае понимается

децентрализованный способ системной организации, при котором в системе отсутствует центр активности, а ее функционирование определено нелинейным взаимодействием многочисленных доминант (что противопоставляется иерархическим структурам, основанным на модели соподчинения). Для сетей характерны такие свойства, как автомодельность (сеть является также частью сети, т.е. фракталом), полицентричность (наличие множества лидеров), гетерархичность (взаимозависимость и равенство входящих в сеть элементов), наличие объединяющего начала (матрикса сети). В условиях хаоса и неопределенности сетевые структуры демонстрируют значительно большую устойчивость и гибкость в отличие от классических иерархий (в системном плане иерархию можно рассматривать как своего рода вырожденную сеть), но при этом обладают значительно большей организационной сложностью, худшей управляемостью, низкой планомерностью развития и высокой величиной затрат, необходимых для их создания и обслуживания. Самореферентность сетевых структур (отсутствие контроля какой-либо внешней инстанцией) является мощным стимулом, повышающим творческий потенциал всех участников сети, что в совокупности с таким фактором сетей, как гетерохрония (рассинхронизация участников сети по ритмам деятельности), является основой для формирования уникального свойства сетей - "опережающего отражения" - возможности генерации сетевыми участниками нетривиальных идей "...опережающих свое время и превосходящих достигнутый бюрократической наукой уровень" [2]. Комплексный и сложный характер межсетевых коммуникаций способствует формированию творческого напряжения, повышения инициативы и тем самым развивает майевтику - искусство созидания новаторских идей [3]. Вместе с тем, иерархии, как организационные формы управления, несмотря на ряд существенных недостатков (отсутствие гибкости и высокий уровень бюрократизации, высокое количество уровней управления, зависимость результатов работы от личных и деловых качеств Топ-менеджмента и др.), которые существенно снижают эффективность их применения в условиях хаоса, имеют также и ряд неоспоримых преимуществ: низкую стоимость создания, четкую систему взаимных связей, единоначалие, быстроту реакции и высокую мощность системы. Что, в свою очередь, определяет их высокую эффективность при решении управленческих задач в условиях низкой неопределенности, окружающей компанию среды и нецелесообразность использования при реше-

нии сложных социотехнических задач в проектных образованиях. ("Попытка освоения технологических инноваций при иерархической организации предприятия порождает грандиозные внутренние расходы" [3].) Таким образом, преимущества и недостатки, рассмотренных выше структур являются ситуационными: "...иерархия увеличивает силу, а гетерархия - разум" [1]. Проведенные исследования в области устойчивости и стратегии развития сетей при наличии внешних воздействий, привели к выводам о возможности их сохранения и даже прогресса при условии тесных контактов с иерархическими структурами [2]. Этот факт определяет возможность взаимовыгодного сосуществования (а в ряде случаев и симбиоза) двух различных в организационном плане структур, что позволит использовать сильные стороны каждой из этих систем и добиться синергетического эффекта. В повышении эффективности взаимодействия столь разных организационных структур большое потенциальное значение имеют структуры-адаптеры (или медиаторы), которые могут входить в качестве структурного подразделения-посредника (адапторного отдела) в сетевую структуру для осуществления контактов с иерархией-партнером, либо в иерархию для взаимодействия с сетевыми партнерами, кроме того, для организации коммуникаций между адапторным отделом иерархии и внешним лидером сети целесообразно внедрять также промежуточный структурный элемент - метагувернер, выполненный в виде небольшой сетевой структуры для повышения эффективности межструктурного взаимодействия [2].

#### **Заключение**

Таким образом, проведенный выше анализ, позволяет сделать вывод о целесообразности применения (для разрешения рассмотренных выше системных противоречий применения новых проектных практик) в предприятиях высокотехнологичного машиностроения двух параллельных организационных подсистем: развития инновационных продуктов - гетерархии и текущей деятельности (производство и обеспечивающие функции) - иерархии, которые должны взаимодействовать в рамках общей системы хозяйственной деятельности корпораций. При этом, применительно к существующей проблематике высокотехнологичных отраслей, необходимо организационное обособление подразделений, занимающихся НИОКР и проектно-конструкторской деятельностью, с локализацией данных видов деятельности в определенном фрактальном модуле (один проект (либо группа проектов в рамках одного направления) - один фрактальный модуль) и передачей несвойствен-



ных для данных подразделений обеспечивающих функций (материально-техническое обеспечение (МТО), договорной и экономической деятельности и т.д.) в организационный блок управления текущей деятельности ("бэк-офис"). Роль структур адаптеров, в данном случае, предлагается возложить на головной проектный офис корпорации и проектные офисы направлений, в организационных подразделениях которых, в соответствии с их функционалом, будут сходиться коммуникационные потоки функциональных центров компетенций, обособленных организационных подразделений, занимающихся НИОКР (фрактальных модулей) и обеспечивающих структур (производство, МТО и т.д.). В качестве "метагувернеров", в данной модели, целесообразно рассмотреть коллегиальные органы - научно-технический совет, проектный, инвестиционный и тендерный комитеты, коллегиальный характер которых (и как следствие значительная гибкость) обеспечит эффективность симбиоза двух параллельных систем. На организационном уровне корпораций сеть будет состоять из совокупности проектных фракталов (обособленных подразделений), решающих задачи в рамках одного, либо группы схожих проектов. Для повышения креативного потенциала данной сети и ее способности генерировать инновационные идеи, в соответствии с таким свойством сетей как эмерджентность, необходимо развитие коммуникаций участников сети, а также ее усложнение. ("Многоаспектность общения участников сетевых структур ... приводит и к многоаспектному охвату поставленной задачи. В научных сетях это означает интегральный, междисциплинарный подход к предмету исследования..." [2].) Дальнейшее развитие популяционно-коммуникативной парадигмы корпоративных сетей (способности к опережению мирового уровня развития науки) автору видится в создании отраслевых (на первом этапе), а затем и межотраслевых сетевых научных сообществ. Взаимодействие участников, должно быть построено на основе защищенных компьютерных сетей по подобию виртуальных организаций (своего рода аналог LinkedIn на отраслевом и межотраслевом уровне), формирующих сетевые генераторы идей и "фабрики мысли."

Одним из важнейших аспектов формирования инновационной среды, повышающей эффективность применения новых проектных практик, является также совершенствование системы корпоративного обучения руководителей и участников проектных групп. Наиболее существенным фактором, сдерживающим применение современных методов проектного управле-

ния, является отсутствие у менеджеров необходимых управленческих качеств для работы с гибкими и экстремальными методами в результате ориентации существующей системы организационного обучения, прежде всего, на так называемый "компетентностный подход", что приводит на практике к руководству проектами только на основе технических знаний и навыков. Вместе с тем, современная корпоративная система индивидуального и коллективного обучения - это система, призванная обеспечить как плановое хозяйственное функционирование, так и развитие инновационной составляющей организации. Одним из важнейших факторов данной системы является повышение эффективности компании в целом, через повышения эффективности каждого сотрудника. Данная система должна быть направлена на обеспечение устойчивого инновационного развития организации, отражать современную образовательную парадигму и решать актуальнейшую, на сегодняшний день, задачу: подготовку персонала, обладающего профессиональной гибкостью и мобильностью, поскольку наиболее гибким ресурсом любой современной организации является сам человек [11]. Инновационный характер методов гибкого и экстремального управления проектами требует формирования сотрудника современного типа, который обладает группой качеств инновационного характера: критицизмом в анализе новой информации; способностью генерировать новые идеи; возможностью использовать существующие знания для реализации долгосрочного прогнозирования; умением в полном объеме, в условиях информационной неопределенности, решать сложные задачи нестандартными методами с использованием навыков латерального мышления; умением работать в команде; нацеленностью на достижение результата; лидерством и стратегическим мышлением. Это требует совершенствования системы корпоративного обучения на основе развития личностно-ориентированной парадигмы, которая базируется на обеспечении комплексного развития личности - ее творческих, интеллектуальных, духовных и социальных качеств. Однако преимущественная ориентация модели корпоративного обучения руководителей и участников проектных групп на личностно-ориентированный подход не отвергает в полной мере использование также и компетентностных форм обучения, поскольку совместное применение двух данных подходов, с позиции синергетики, позволит получить системный эффект и послужит основой для формирования руководителей-лидеров нового типа, обладающих широкими интегральными компетенциями.

### Список литературы

1. Кочеткова А.И. Основы управления в условиях хаоса (неопределенности) / Александра Кочеткова. - М.: Рид Групп, 2012. - 624 с.
2. Олескин А.В. Сетевые структуры в биосистемах и человеческом обществе. Изд. стереотип. М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2017. - 304 с.
3. Чучкевич М.М. Основы управления сетевыми организациями. - М.: Институт социологии РАН. 1999.
4. Безручко Б.П., Короновский А.А., Трубецков Д.И., Храмов А.Е. Путь в синергетику: экскурс в десяти лекциях. - М.: ЛЕНАРД, 2015. - 304 с.
5. Бир С. Кибернетика и менеджмент. - М.: КомКнига / URSS, 2006.
6. Майнцер Клаус. Сложносистемное мышление: Материя, разум, человечество. Новый синтез. Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. Г.Г. Малинецкого. - М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2009. - 464 с.
7. Алексеевский В.С. Синергетика менеджмента: Управление устойчивым развитием диссипативных структур. Изд. стереотип. - М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2017. - 360 с.
8. Князева Е.Н., Курдюмов С.П. Синергетика: Нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Вступ. ст. Г.Г. Малинецкого. Изд. стереотип. - М.: КомКнига, 2014. - 272 с.
9. Макарова И.К., Алехина О.Е., Крайнова Л.М. Привлечение, удержание и развитие персонала компании: учеб. пособие / И.К. Макарова и др. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2012. - 124 с.
10. Яхонтова Е.С. Стратегическое управление персоналом: учеб. пособие / Е.С. Яхонтова. - М.: Издательский дом "Дело" РАНХиГС, 2012. - 384 с.
11. Назарова Л.И., Комендантова Ю.С. Методологические подходы к моделированию корпоративного обучения сотрудников инновационной организации // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. - 2013. №4. - с. 138-141.
12. Синева Н.А., Яшкова Е.В., Петрова Т.В. Управление системой креативного менеджмента (менеджмента творчества персонала) как фактор формирования конкурентных преимуществ инновационной организации / Интернет-журнал "Науковедение" // [http:// naukovedenie.ru](http://naukovedenie.ru).

*Полухина Анна Николаевна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры сервиса и туризма  
Поволжского государственного технологического университета  
E-mail: PoluhinaAN@volgatech.net*

*Оборин Матвей Сергеевич,  
кандидат географических наук,  
доцент кафедры экономического анализа и статистики  
Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова  
E-mail: recreachin@rambler.ru*

## **МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ**

*В статье предпринята попытка анализа механизма внедрения инноваций в туристско-рекреационной сфере на примере Приволжского федерального округа. Выделены три условия внедрения инноваций: наличие уникального природно-ресурсного потенциала Приволжского федерального округа; постоянное совершенствование технологий лечения и развитие курортной медицины; развитие стратегического управления в области лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса, отраженное в региональных программах поддержки. Проанализированы показатели экономической эффективности и активности санаторно-курортных организаций, описаны экономические основы инновационных процессов в туристско-рекреационной сфере ПФО. С помощью метода SWOT-анализа охарактеризованы предпосылки формирования механизма инновационного развития в туристско-рекреационной сфере ПФО.*

*Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера ПФО, инновации, механизм внедрения инноваций, санаторно-курортные организации.*

### **Введение**

Современная ситуация в сфере туризма и рекреации в России может быть охарактеризована как время формирования возможностей нового роста по направлению внутреннего туризма и падения спроса по направлению международного выездного туризма. Совет Федерации РФ готовит законопроект, согласно которому в перечень видов расходов, подлежащих оформлению налогового вычета, должен быть включен отдых на российских курортах и в российских санаториях в размере до 120 тыс.руб. Это позволит увеличить объем российского рынка туристско-рекреационных услуг, привлечет дополнительные средства для модернизации санаторно-курортной и рекреационной инфраструктуры.

Полагаем, что в России возникли все предпосылки инновационного пути развития экономики в туристско-рекреационной сфере. Необходимость инноваций обусловлена повышением требований рынка к качеству услуг профильных предприятий, потребностью достижения страте-

гических целей, связанных с достижением безубыточности, обеспечения комплексного социально-экономического эффекта, способствующего развитию территорий. Появление инновационных услуг в туристско-рекреационной сфере является объективно необходимым процессом, поскольку требования потребителей возрастают. Ориентация на платежеспособный спрос продиктована рядом предпосылок: резкий рост потребления услуг вследствие восстановления спроса, повышение запросов потребителей, которые желают получить в пакете услуг различные элементы, направленные на удовлетворение нескольких разных потребностей: лечение, реабилитация, отдых, досуг, развлечения, индивидуальные запросы; рост качества услуг лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса на мировом уровне.

На фоне повышения уровня общей заболеваемости населения, снижение трудоспособного возраста, инновационная составляющая явля-

ется необходимым элементом концепции развития санаторно-курортного комплекса и лечебно-оздоровительного туризма. Территории, обладающие курортным потенциалом, позволяют комплексно решить социально-экономические проблемы общества и государства. Именно профильные организации обеспечивают оказание услуг высокого качества в сфере оздоровления, реабилитации, лечения, профилактики заболеваемости.

Целью данной работы является анализ механизма внедрения инноваций в деятельность предприятий туристско-рекреационной сферы. Отметим, что особенности и эффекты инновационного процесса в туристско-рекреационной сфере необходимо реализовывать в регионах, в которых существует исторически сложившаяся специализация в области лечебно-оздоровительного туризма и развитый санаторно-курортный комплекс, служащий основой внедрения создаваемых продуктов и услуг. Целесообразно рассматривать инновации на примере Приволжского федерального округа.

Проблемы развития туристско-рекреационного потенциала Приволжского федерального округа рассматривались многими учеными. Инвестиционное обеспечение туризма в рамках инновационного развития субъектов Приволжского федерального округа изучалось А.Н. Полухиной, В.П. Рукомойниковой [3]; М.Ю. Шерешевой, Д.Л. Напольских [4]. Стратегическое развитие на основе инвестиций анализировалось в трудах С.М. Никонорова [2], Г.Л. Белова, Арслановой Г.Х. [1].

В Приволжском федеральном округе развиты различные виды туризма: активный, культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный. Особое значение из-за мультипликативного эффекта для территории приобретает лечебно-оздоровительный туризм, который основывается на услугах профильных предприятий санаторно-курортного комплекса.

Рассмотрим анализ деятельности предприятий рассматриваемого сегмента по Федеральным округам России (таблица 1).

**Таблица 1. Анализ деятельности СКО по федеральным округам РФ за 2015 год\***

Федеральный округ	Количество СКО (ед.)	Удельный вес СКО (%)	Число размещенных в СКО (чел.)	Удельный вес размещенных в СКО (%)
Южный федеральный округ	255	15	2233002	33,39
Приволжский федеральный округ	399	23	1124695	16,82
Центральный федеральный округ	331	19	992016	14,83
Сибирский федеральный округ	236	13	692501	10,35
Северо-Кавказский федеральный округ	156	9	646329	9,66
Уральский федеральный округ	156	9	394386	5,90
Северо-Западный федеральный округ	144	8	448914	6,71
Дальневосточный федеральный округ	75	4	156335	2,34
Итого	1752	100	6688178	100

\*составлено по данным [8]

Лидирующее место по количеству санаторно-курортных организаций занимают Приволжский федеральный округ, Центральный федеральный округ и Южный федеральный округ: соответственно 23%, 19% и 15%. По количеству численности размещенных с большим перевесом лидирует Южный федеральный округ - 33,39%, ближайшим является Приволжский федеральный округ – 16,82% [5].

Показателем, характеризующим развитие рынка санаторно-курортных услуг, является численность размещенных лиц в санаториях в таблице 2.

Анализ данных таблицы свидетельствует о том, что численность размещенных лиц в санаторно-курортных организациях Российской Федерации и Приволжского федерального округа

до 2009 года имели тенденцию роста. В 2010 и в 2013 наблюдался существенный спад, а с 2014 по 2015 год наблюдается рост численности размещенных лиц в санаторно-курортных организациях.

Статистические данные свидетельствуют о том, что с 2006 по 2016 год наблюдается снижение количества санаторно-курортных организаций в целом по Российской Федерации и в Приволжском федеральном округе. За период 2006–2015 гг. произошло снижение санаторно-курортных организаций (СКО) в России на 270, а в ПФО на 85. Таким образом, динамику развития СКК в Приволжском федеральном округе и России за последние годы можно охарактеризовать как отрицательную. Несмотря на сокращающе-

еся количество санаторно-курортных учреждений, потребность в санаторно-курортном лечении не уменьшается, а растет, но это приводит к большей загруженности СКО [6].

Показателем экономической эффективности и активности организации являются доходы. Доходы в санаторно-курортных организациях формируются за счет покупки путевок, курсовок,

посещения различных природных объектов курортно- рекреационной территории и за счет рекреации и покупки дополнительных лечебно-оздоровительных услуг. Рассмотрим динамику показателей доходов санаторно-курортных организаций регионов Приволжского округа, таблица 3.

**Таблица 2. Численность размещения лиц в санаторно-курортных организациях Российской Федерации и Приволжского округа за 2006 -2015 гг. (тыс. чел) \***

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	6058	6071	6356	5775	5674	5773	5751	5675	5785	5793
Приволжский федеральный округ	1232	1346	1426	1199	1189	1270	1242	1236	1245	1243

\*составлено по данным [8]

**Таблица 3. Доходы санаторно-курортных организаций от предоставляемых услуг без НДС, акцизов и аналогичных платежей России и Приволжского федерального округа (млн.руб.) \***

	2006	2008	2009	2011	2013	2014	2015
Российская Федерация	61116,0	82258,2	83812,5	89683,6	100286,1	113885,4	128648,3
Приволжский федеральный округ	10430,0	15282,8	15157,9	16739,2	19484,8	20752,9	21484,2

\*составлено по данным [8]

Анализ данных таблицы 3 показал, что наблюдается увеличение доходов санаторно-курортных организаций как в целом по Российской Федерации, так и в Приволжском федеральном округе, что отчасти можно объяснить ростом стоимости санаторно-курортного лечения и оздоровления. В Российской Федерации доходы санаторно-курортных организаций за исследуемый десятилетний период увеличились в 2,1 раза, в Приволжском федеральном округе – в 2 раза [7].

Таким образом, Приволжский федеральный округ располагает потенциалом для развития инноваций в туристско-рекреационной сфере.

Здесь инновации можно разделить на несколько основных категорий: принципиально новые продукты и услуги, усовершенствованные продукты и услуги, новые методы организации и управления инновационного процесса, новые способы финансирования инновационного процесса. В настоящее время приходится говорить о том, что экономическая база туризма является основой для инновационного развития. В связи с этим необходимо обратиться к экономическим законам и эффектам, которые представляют основу развития инновации в данной сфере на примере Приволжского федерального округа (таблица 4).

Основная цель инноваций в туристско-рекреационной сфере состоит в создании качественного туристского продукта, ориентированного

на платежеспособный спрос. Это предполагает решение комплекса следующих задач: росте квалифицированных кадров и целенаправленной кадровой политики, основанной на стратегии сохранения профессионалов; рациональной инвестиционной политике, ориентированной на достижение стратегических показателей субъектов бизнеса туристско-рекреационной сферы; улучшение макроэкономических условий, включающихся в либерализации налогообложения, доступу к финансированию, благоприятных факторов роста дохода населения.

Поскольку задачи являются комплексными и предполагают совместно организацию деятельности различных структур: государственных, научных, образовательных, профильных предприятий турбизнеса и санаторно-курортного комплекса, субъекты инновационного предпринимательства подразделяются на три основных группы:

- 1) Государственные структуры в сфере туризма.
- 2) Субъекты бизнеса туристской индустрии с СКО.
- 3) Субъекты научной и образовательной деятельности, имеющие отношение к туристско-рекреационной сфере.

**Таблица 4. Экономическая основа инновационных процессов в туристско-рекреационной сфере Приволжского федерального округа**

<b>Экономический закон или эффект</b>	<b>Описание</b>	<b>Проявление эффекта</b>	<b>Направление инноваций</b>
Закон возрастания потребностей	Увеличиваются различные виды товаров и услуг, ориентированных на удовлетворение будущего спроса	Эффект заключается в исследовании мотивов потребителей, состоящих не только в рекреации и оздоровлении, но и высоком уровне досуга, шопинга, экстремального и активного туризма	Разработка новых видов услуг, ориентированных на диверсифицированные туристские потребности с учетом тенденций, определяемых мировой и российской туристско-рекреационной сферы
Закон спроса и предложения	При понижении цен наблюдается повышение спроса на товары и услуги, а также обратный эффект. Повышение цены стимулирует предложение туристско-рекреационной сферы, снижение – стимулирует спрос	Туристско-рекреационная сфера вносит определенные противоречия, что особенно видно на примере высокого сезона – с одной стороны высокая цена далеко не всегда приводит к отсутствию интереса у потребителей, с другой стороны, поскольку данные услуги являются вторичными, может наблюдаться отказ потребителей	Необходимо создание принципиально новых услуг, с учетом противоречивых нестабильных макроэкономических условий, могут состоять из различных блоков, которые могут комбинироваться на основе меняющихся параметров платежеспособного спроса
Закон собственности	Основание для собственности - производство продуктов и услуг своим трудом, а также приобретение прав собственности на результаты чужого труда	В туристско-рекреационной сфере наблюдается разделение. В малом бизнесе имеет место единство собственного труда и собственности, крупный бизнес предполагает кооперацию усилий нескольких субъектов бизнеса, сетевые модели предпринимательства	Необходимо создавать инновационные услуги, в продаже которых будут заинтересованы несколько равноправных предприятий-собственников прав на доходы
Эффект масштаба	Увеличение выпуска услуг до определенного предела снижает себестоимость каждой единицы	Ограничением является емкость предприятий размещения	Резерв инновационных услуг заключается в комбинировании условий, рассчитанных на различную долю питания, размещения и досуга. Новые виды продуктов должны учитывать специфические потребности таких сегментов, к которым можно отнести, например, любителей экстремальных туров
Эффект опыта	Выполнение работы впервые повышает затраты времени в несколько раз	Сезонность занятости в туристско-рекреационной индустрии способствует ограниченному росту квалификации персонала вследствие неполной и неравномерной занятости	Инновационность услуги должна способствовать пересмотру подходов к управлению персоналом, созданию более гибких графиков труда и возможности профессионального роста с учетом совмещения с другими видами деятельности

<b>Экономический закон или эффект</b>	<b>Описание</b>	<b>Проявление эффекта</b>	<b>Направление инноваций</b>
Эффект мультипликатора	Рост доходов отрасли способствует росту доходов в сопутствующих отраслях	Туристско-рекреационная сфера способствует развитию торговли, общественного питания, транспорта, досуга	Инновационная составляющая товаров и услуг должна основываться на взаимозависимости участников, вносящих свой вклад в базовую услугу, что повысит комплексную заинтересованность в росте качества
Эффект несовпадения по времени производства и потребления услуг	Показания и потребления услуги является одномоментным	В туристско-рекреационной сфере расходы отдыхающих могут быть предшествующими, текущими и будущими	Инновационные услуги в сфере должны учитывать распределение расходов по времени и ориентироваться на те потребности, которые могут быть реализованы как в процессе потребления туристско-рекреационных услуг, так и в предшествующем или последующем периоде

Можно отметить, что на современном этапе развития инноваций сложились определенные предпосылки для их формирования в туристско-рекреационной сфере:

- Сложный состав элементов туристско-рекреационной деятельности, который заключается в формировании качественного турпродукта нескольких взаимосвязанных организаций.
- Клиентоориентированные технологии, продиктованные спросом, которые заключаются в появлении индивидуальных продуктов и специализированных услуг, их дроблением.
- Приоритетность институционального подхода, поскольку инновационная деятельность является достаточно сложной, предполагает участие различных структур, таких, как органов власти, научных организаций, образовательных, профильных предприятий сферы туризма и гостеприимства.
- Периодичность воспроизводства туристско-рекреационных услуг, которая заключается в применении инновационных финансовых систем.

Рассмотрим предпосылки формирования механизма инновационного развития в туристско-рекреационной сфере Приволжского федерального округа (таблица 5).

Полагаем, что представленные в таблице SWOT-анализа сильные стороны формирования механизма инновационного развития в туристско-рекреационной сфере в ПФО будут усиливаться за счет поддержки деятельности сферы со стороны государства как в виде специальных

программ и проектов, так и через инициативы по изменению налогового законодательства. С другой стороны, слабые стороны, описанные в таблице, можно и нужно изменять как с помощью повышения квалификации имеющегося персонала, так и на государственном уровне посредством определения четких стандартов деятельности санаторно-курортных и рекреационных предприятий. Указанное в числе угроз - "снижение спроса" - в ближайшее время, все-таки, маловероятно по причине "практического закрытия" основных мест выездного отдыха для россиян.

Таким образом, в настоящее время на уровне субъектов и федеральных округов РФ сложились предпосылки для возникновения инновационных услуг в туристско-рекреационной сфере. Разработка и внедрение инновационных услуг требует координации субъектов, связанных с туристско-рекреационной сферой, в том числе государства. Инновации способны обеспечить резкий рост доходов предприятий лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса, повышение конкурентоспособности услуг, обеспечить социально-экономическое развитие территории. В связи с этим инновационное развитие туристско-рекреационной сферы является инструментом достижения вышеназванных целей и задач, положительно влияющих на развитие государства и общества, сохранение человеческого потенциала, который признан важнейшим стратегическим ресурсом государства.

**Таблица 5. Предпосылки формирования механизма инновационного развития в туристско-рекреационной сфере Приволжского федерального округа**

<p><b>Сильные стороны</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурентоспособные цены с зарубежными курортами, регионами России,</li> <li>- уникальный природно-ресурсный потенциал,</li> <li>- уникальные лечебно-оздоровительные технологии</li> </ul>	<p><b>Слабые стороны</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- низкое качество средств размещения;</li> <li>- недостаточный уровень культуры сервиса и гостеприимства (незнание персоналом иностранных языков, низкий уровень анимации);</li> <li>- неразвитость общесистемной инфраструктуры,</li> <li>- недостаточно развитая индустрия развлечений,</li> <li>- низкий уровень территориального маркетинга</li> </ul>
<p><b>Возможности</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- факторы геополитики и усиление внутреннего спроса на услуги санаторно-курортного и туристского комплекса,</li> <li>- участие в государственных программах по развитию туризма и санаторно-курортного комплекса,</li> <li>- привлечение инвестиций из различных источников</li> </ul>	<p><b>Угрозы</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ухудшение макроэкономических условий,</li> <li>- снижение спроса</li> </ul>

В качестве примера внедрения инновационного процесса был рассмотрен Приволжский федеральный округ, обладающий природно-ресурсным потенциалом для развития лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса. Были показаны основные виды эффектов, которые могут повлиять на создание инновационных продуктов, рассмотрены предпосылки механизма внедрения инноваций.

**Выводы**

Необходимо учитывать следующие особенности санаторно-курортного комплекса при разработке и внедрении инновационных услуг:

1. Наличие уникального природно-ресурсного потенциала Приволжского федерального округа.

2. Постоянное совершенствование технологий лечения и развитие курортной медицины.

3. Развитие стратегического управления в области лечебно-оздоровительного туризма и санаторно-курортного комплекса, отраженное в региональных программах поддержки.

На основании выявленной специфики необходимо учитывать внутренние и внешние преимущества для эффективного внедрения инновационных услуг.

*Список литературы*

1. Арсланова Г.Х. Эффективность и результативность инвестиционной активности в сфере туризма// Национальная Ассоциация Ученых. 2015. № 8-1 (13). С. 96-99.
2. Никоноров С.М., Белов Г.Л. Инвестиционное обеспечение стратегии инновационного развития туризма в регионе (на примере Приволжского федерального округа)// Вестник Финансового университета. 2010. № 2. С. 42-46.
3. Полухина А.Н., Рукомойникова В.П. Инвестиционное обеспечение туризма в рамках инновационного развития субъектов Приволжского федерального округа// Инновационное развитие экономики. 2016. № 4 (34). С. 81-87.
4. Полухина А.Н., Шерешева М.Ю., Рукомойникова В.П., Напольских Д.Л. Обоснование сравнительной эффективности реализации туристского потенциала (на примере регионов Приволжья)// Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5 (47). С. 122-140.
5. Оборин М.С. Региональный анализ изучения рекреационных систем // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Естественные науки. 2013. № 2. С. 35-42.
6. Оборин М.С. Формирование стратегического механизма долгосрочного устойчивого развития территориального рынка санаторно-курортных услуг // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-1 (65-1). С. 346-353.
7. Оборин М.С. Методологические аспекты проведения системного анализа и кластеризации рынка санаторно-курортных услуг // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2015. Т. 36. № 19-1 (216). С. 43-51.
8. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
9. Родионова Е.В. Инновационная деятельность в Республике Марий Эл ЭКО. 2009. №12. С.25-35.



*Полухина Анна Николаевна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры сервиса и туризма  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: PoluhinaAN@volgatech.net*

*Рыжакوف Евгений Дмитриевич,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономики и финансов  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: jurnal12@mai.ru*

**ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТУРИЗМА:  
ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ**

*В статье представлены некоторые результаты завершеного в 2016 году исследовательского проекта в рамках конкурсной части госзадания «Социально-культурные ресурсы модернизации в оценке эффективности стратегических программ развития территорий в аспекте внутреннего туризма». В ходе проекта изучались процессы сетевого взаимодействия между региональной властью, предпринимателями и представителями НКО в сфере туризма, выявлялись инновационные методы развития сферы регионального туризма и составлялась характеристика социо-культурного портрета региона. Одной из задач проводимого исследования было определение инновационных подходов к организации и развитию деятельности в сфере туризма, и какое воздействие эти процессы оказывают на экономические и социальные перспективы развития депрессивных регионов.*

*Ключевые слова: сетевое взаимодействие, туристская сфера, инновационные подходы, внутренний туризм, НКО.*

**Введение**

В 2014 г. ситуация, которая была в сфере российского туризма, осложнялась резким падением российского рубля к основным мировым валютам, что поставило вопрос о развитии внутреннего туризма на повестку дня. Кроме того, ухудшение экономической ситуации в стране обострило конкуренцию между регионами России, ухудшило перспективы развития депрессивных регионов, уменьшило возможности для их государственной поддержки, а также ослабили перспективы для развития добровольного предпринимательства в регионах РФ. Особое внимание привлекала проблема оценки эффективности принятых стратегических программ развития территорий (регионов) для выявления скрытых резервов. Для этого требовалась разработка инновационных подходов к деятельности в сфере туризма.

Политическая ситуация, сложившаяся в российской экономике под влиянием международных событий 2015 г. (санкции и закрытие основных направлений выездного туризма, что привело к падению выездного туризма в 2015 г. на 40%), особо остро поставила вопрос импортозамещения для сферы туризма. Долгое время теории и практики туризма говорили о необходимости развития внутреннего, въездного и регионального туризма. Но любые инициативы в этой плоскости входили в противоречие с реальным положением дел на рынке туруслуг. Главным итогом завершившегося 2016 года специалисты называют переориентацию на внутренний туризм. Постановка задачи развития внутреннего туризма на общегосударственном уровне является инновационной по своей сути. Полагаем, что вскоре встанет вопрос о пересмотре действующих программ развития туризма в регионах России. Таких уникальных

возможностей для развития и роста внутреннего туризма сложно было представить еще два-три года назад.

Туризм как сфера активного предпринимательства (вынужденного и добровольного) становится одним из ключевых моментов модернизации тех российских регионов, которые не имеют ресурсов (или не сохранили промышленных мощностей) для развития других сфер народного хозяйства. Сокращение финансирования государственных расходов, к сожалению, приведет к урезанию государственного финансирования туристской отрасли или созданию новых инновационных проектов.

Целью статьи можно определить обобщение результатов исследования инновационной деятельности в сфере туризма на примере Республики Марий Эл как сетевой формы организации взаимодействия между органами власти и субъектами предпринимательства и НКО.

В ходе исследования изучалась способность регионов Приволжского федерального округа адаптироваться к национальным и глобальным тенденциям развития туристского рынка, которая зависит от комплекса связей между компаниями различных сфер и форм собственности, т.е. их сетевого взаимодействия. Для возникновения такого комплекса и построения инновационной модели в туристской сфере необходимы следующие условия: наличие качественно обученной и опытной рабочей силы, эффективное разделение рабочей силы между организациями в сфере туризма, обмен навыками между этими организациями для поддержки изменяющихся потребностей, наличие высококачественной региональной инфраструктуры, развитость предпринимательства, а также многообразие потребителей и креативная среда. При этом нужен обоснованный и взвешенный план действий по созданию востребованного туристского продукта, по отработке системы его реализации, направленной на продвижение туристского продукта, в первую очередь на внутреннем рынке. Практика показывает, что интересный и привлекательный туристский продукт, разработанный для внутреннего туризма, становится популярным и у иностранных туристов [3].

Инновационная модель устойчивого развития сферы туризма предполагает создание условий для обеспечения высокого качества жизни на основе производства знаний при соблюдении допустимых объемов потребляемых природных ресурсов. Подобная модель включает в себя три составляющих: а) инновационную инфраструктуру; б) региональную производственную сеть

использования результатов инновационной деятельности; в) систему обеспечения высокого качества жизни местного населения. При создании такой системы предлагается использовать комплексный подход, который позволяет сконцентрировать ресурсы для реализации относительно небольшого числа системообразующих проектов.

Полагаем, что динамика инновационного развития организаций сферы туризма находится в прямой зависимости от эффективности частного-государственного партнерства - взаимодействия государства, бизнеса и науки. Коммуникационные связи или сетевое взаимодействие, как основные субъекты процессов развития, способствуют инновационному продвижению туристских организаций. Создание новых и развитие перспективных видов туризма увеличивают рост потребительского спроса на рынке туристских услуг, в том числе, сельского туризма и туристских услуг для социально-проблемных слоев населения [4].

### **Методы исследования**

В основе исследования инновационных процессов положен диалектический подход, который исходит из признания всеобщности связей явлений и перманентности изменений. Для решения задач исследования наряду с общенаучными методами использованы метод PEST-анализа факторов внешней среды, методы системного анализа, анализа бизнес-процессов с применением специального программного обеспечения, что позволило выявить содержание изменений внутренней среды организаций. В качестве принципов исследования инновационных процессов выступают многовариантность принятия управленческих решений, непрерывность анализа возможностей использования различных источников инновационного развития, соответствие инноваций потребностям экономических агентов, целевой характер инновации, эффективность внедрения инновации на основе минимизации использования ресурсов и ограничения рисков [2, 7].

### **Методология исследования**

Понимание специфики социо-культурных характеристик региональных территориальных общностей является необходимой предпосылкой разработки адекватных механизмов модернизации российских регионов. Реализуемая ЦИСИ ИФРАН исследовательская программа «Проблемы социо-культурного развития России и ее регионов» позволяет получить объективную картину уровня модернизации и потенциала развития региона. В рамках текущего про-

екта было проведено социологическое исследование (старшим преподавателем кафедры СНИТ И.Д.Гумбаевой, доцентами кафедры СНИТ Н.Н.Зыковой и Е.В.Крысовой) с использованием методики «Социо-культурный портрет региона» в течение 2-х лет: 2015-2016 гг. Инновационность данного исследования заключается в том, что полученные социо-культурные характеристики населения позволяют выявить ресурсы для экономической модернизации региона и ответить на вопросы о восприятии успешных опытов предпринимательской активности в социо-культурной среде (на примере развития внутреннего туризма, точнее, сельского туризма). В теоретическом аспекте социо-культурные ресурсы рассматриваются как образовательный, культурный потенциал социальных групп, обусловленный спецификой ценностных ориентаций, которые определяют установки и предпочитаемые практики в разных сферах жизни, в том числе и в хозяйственной деятельности.

**Интерпретация результатов исследования**

В рамках мониторинга общественного мнения и институциональных проблем развития туристского кластера в Республике Марий Эл в 2016 г. было проведено исследование потребностей заинтересованных сторон в туристских услугах, наличия предложения и возможностей реализации этих потребностей, мотивации субъектов малого предпринимательства в аспекте деятельности на рынке туристских услуг и готовности использовать в своей хозяйственно-экономической деятельности современные формы организации взаимодействия с потребителями и контрагентами в сетевом формате. Особое внимание уделено анализу сегмента социального туризма: организации отдыха и оздоровления детей и молодежи, пенсионеров и инвалидов.

Согласно Стратегии развития туризма в Республике Марий Эл, социальный, сельский, этнографический и экологический туризм обозначены как приоритетные направления развития туризма. Этнографический, сельский и экологический туризм имеют хорошую ресурсную базу [8]. Развитие социального туризма – это элемент социальной политики. Доступность отдыха, путешествий, оздоровления входят в число индикаторов качества жизни населения. Большинство детей и подростков школьного возраста отдыхают в летний период в оздоровительных учреждениях, подведомственных Министерству образования РМЭ. По итогам 2015 и 2016 гг. количество детей, отдохнувших в оздоровительных лагерях Республики Марий Эл осталось практически на одинаковом уровне (20,7 тыс. - 2015 г.,

20,5 тыс. - 2016 г.). Но за последние пять лет с 2011 года наблюдались негативные тенденции: число детей, отдохнувших в оздоровительных учреждениях сократилось на 28,6% (с 28918 чел. до 20662 чел.), количество оздоровительных лагерей уменьшилось на 9% (с 298 до 270).

Другая массовая категория населения, которая имеет право на государственную помощь в соответствии с Законом Республики Марий Эл от 2 декабря 2004 г. № 50-З «О социальной поддержке и социальном обслуживании отдельных категорий граждан в Республике Марий Эл» и постановлением Правительства Республики Марий Эл от 22 ноября 2007 г. № 271 «О порядке обеспечения отдельных категорий граждан санаторно-курортным лечением» - это пенсионеры и инвалиды. Ежегодно из республиканского бюджета выделяются средства на эти цели: в 2014 г. – 16000 тыс. рублей в 2015 - 13742,9 тыс. руб. Число пенсионеров и инвалидов, нуждающихся в санаторно-курортном лечении и поставленных на учет в органах социальной защиты населения, постоянно возрастает и составило в 2014 году – 5691 человек, в 2015 – 7058 человек, в 2016 – 8427 человек. При этом количество граждан, получивших субсидированные путевки, снижается как в абсолютных, так и в относительных показателях. В 2014 году путевки получили 1118 человек (15,8% стоящих на учете), в 2015 г. – 741 человек (10,4% стоящих на учете). Таким образом, социальный туризм в настоящее время в Республике Марий Эл представлен традиционными формами оздоровления детей из социально-незащищенных семей в детских лагерях и предоставлением санаторно-курортных услуг пенсионерам и инвалидам за счет бюджетного финансирования и субсидирования путевок в оздоровительные учреждения. Масштабы государственной поддержки сокращаются (особенно по санаторно-курортному обслуживанию пенсионеров), а востребованность услуг растет.

Коммерческий сектор рынка туристских и оздоровительных услуг в республике развивается. Все больше внимания уделяется внутреннему туризму. По данным мониторинга деятельности туристических организаций республики, проведенного Комитетом по туризму РМЭ, по состоянию на 1 января 2015 года на территории республики осуществляют деятельность 66 туроператорских и турагентских фирмы, инфраструктура сферы туризма представлена 40 гостиницами и гостевыми домами, 4 хостелами, 30 объектами санаторно-оздоровительной отрасли, включая лагеря и пансионаты с лечением, 9 туристскими комплексами и 18 базами отдыха, а

также 82 точками изготовления и (или) продажи изделий народных художественных промыслов и сувениров.

На сегодняшний день на рынке внутреннего туризма в республике действует несколько туроператоров. Так, например, «Матур» предлагает экскурсии для земляков, для гостей, туры выходного дня, сборные туры; «Калипсо» - экскурсии по городам Поволжья, сборные туры по Республике Марий Эл, индивидуальные программы, содействуют организации отдыха клиентов в санаториях, базах отдыха и пансионатах Марий Эл, Чувашии, Татарстана; «Пора отдыхать» - подбор тура по России; «Одиссея» - организация 1-2 дневных туров и экскурсий по Йошкар-Оле; «Шелковый путь» - туры по России, экскурсии и туры по Республике Марий Эл, содействие отдыху на курортах России, а также в ноябре 2016 г. была предложена акция, действующая месяц – бесплатная экскурсия по Йошкар-Оле для гостей и жителей республики; «Семейный чемодан» - содействие в приобретении путевок на базу отдыха, экскурсионное обслуживание, туры выходного дня, сборные туры по Республике Марий Эл и за ее пределами; «Южный берег» - разработка программ 2-3 дневного пребывания в Йошкар-Оле с учетом размещения, питания, экскурсионного обслуживания; «Нельсон» - предлагает познавательные и экологические туры по Республике Марий Эл и России.

С января 2015 года начал работу туристско-информационный центр г. Йошкар-Олы. Он является структурным подразделением МБУК "Музей истории города Йошкар-Олы". В центре его внимания – развитие туристской инфраструктуры, создание максимально комфортных условий отдыха на территории столицы Республики Марий Эл. Разнообразие услуг удовлетворяет потребностям гостей и жителей Республики Марий Эл – туры по столице и ее окрестностям, по республике, различные тематические экскурсии, мастер-классы, музейные программы.

Относительно новым для республики является услуги по организации активного отдыха для взрослых и детей. Детский конноспортивный комплекс «Чудо-Кони» находится в 10 км от г. Йошкар-Олы, в д.Большой Шаплак Медведевского района. В комплексе производится обучение детей и взрослых верховой езде. Конно-туристический комплекс «Верховой круиз» предлагает активный отдых, экскурсии, услуги размещения. Центр активного отдыха «Золотой фазан» отдельным направлением выделяет организацию активного детского отдыха.

Заметными тенденциями последних лет стали - создание и функционирование пунктов проката инвентаря для отдыха в городской черте, на водоемах, в парках, на набережной (велосипедов, ватрушек, квадроциклов, лодок, катамаранов, каяк). Эти услуги платны, но вместе с тем имеются льготные категории, так, пенсионерам предоставляется скидка 20%. Еще одной тенденцией является открытие большого числа квестов в городе Йошкар-Оле, также с целью отдыха и развлечения молодежь и школьники играют в пейнтбол, лазертаг, проходят «тропу выживания».

По данным Комитета по туризму Республики Марий Эл за последние 2 года в регион резко возрос приток экскурсантов, в том числе, которые становятся туристами, останавливаясь на 1-2 ночи (туры выходного дня) в средствах размещения г. Йошкар-Олы. Причем количество экскурсантов возросло резко: примерно 200 тыс. чел. - 2013 г. (в год) - до 600 тыс. чел. (на 1 сентября 2016 г.) - в год. Проявилась нехватка экскурсоводов. Правительство республики (2015 г.) ввело обязательное требование аккредитации для экскурсоводов.

Кроме того, практически в каждом районе республики функционируют сельские усадьбы. Информация о большинстве из них размещена на первом всероссийском портале «Сельский туризм в России», содержащем информацию о сельском туризме в нашей стране. Гости и жители республики принимают в Агрокомплексе «Воскресенский», в усадьбе «Крестьянский двор» (Волжский район), Туристический комплекс «Визимбиль» (Куженерский район), Этнографическое село «Шоруньжа» (Моркинский район), Загородный клуб «Усадьба» (Волжский район), Кумыс.ру (Медведевский район), База отдыха «Раздолье» (Килемарский район), Туристический комплекс «Сельская жизнь в Марий Эл» (Звениговский район), Конно-туристический комплекс «Верховой круиз» (Советский район), Туристическая деревня «Наргиз» (Горномарийский район), усадьба «Тихие зори» (Оршанский район). Наряду с традиционными услугами размещения, питания, рекреации, в усадьбах предлагаются отдельные формы отдыха (рыбалки, прогулки верхом, посещение этнографических мини-музеев, мини-зоопарков, тематические экскурсии). Рынок этих услуг ориентирован на потребителей со средними и высокими доходами. Турпродукты (за исключением экскурсий), как правило, недоступны жителям республики с низкими доходами. В республике не разработаны программы частичного субсидирования отдыха социально незащищенных групп

населения и поездок по местным туристическим маршрутам, как это имеет место в других регионах Российской Федерации.

В ходе исследования нами была проанализирована еще одна группа субъектов рынка турслуг – некоммерческие организации. Кроме туристских фирм организаторами отдыха и путешествий выступают социально ориентированные некоммерческие организации, религиозные организации, общественные объединения. Государственная поддержка организации отдыха и оздоровления населения, кроме прямого бюджетирования, может осуществляться в рамках программы развития малого предпринимательства, грантовой поддержки СО НКО. Определенный вклад имеет благотворительная помощь.

На фоне увеличения численности некоммерческих организаций в целом в Российской Федерации, со 114 392 организаций в 2011 г. до 219 688 организаций в 2013 г. происходит сокращение численности некоммерческих организаций в Республике Марий Эл. За последние пять лет их общее количество сократилось более чем на 420 организаций.

Основная деятельность по поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций реализуется в республике в рамках республиканской целевой программы «Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в Республике Марий Эл» на 2012 – 2016 годы. В 2013 г. Республика Марий Эл приняла участие в конкурсном отборе субъектов Российской Федерации для предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию региональных программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, проводимом Министерством экономического развития РФ. По результатам конкурсного отбора республика вошла в число 49 субъектов Российской Федерации, получивших субсидии на софинансирование программ поддержки некоммерческих организаций. Всего в 2013 г. на поддержку некоммерческих организаций, осуществляющих социально ориентированную деятельность, было направлено 8 930,0 тыс. рублей [9].

По официальным данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл средняя численность работников некоммерческих организаций по итогам 2013 г. составила 900 чел., средняя численность добровольцев, привлекаемых некоммерческими организациями – 784 чел., численность членов НКО, основанных на членстве – 140 079 чел. Таким образом, доля

граждан, принимающих участие в деятельности НКО, составила 18,2 % населения республики.

Количество социально ориентированных некоммерческих организаций в Республике Марий Эл в общем количестве некоммерческих организаций в РМЭ. Запланированный показатель на 2015 г. – 55%, фактически достигнутый результат составил 55,2 %. Фактический показатель превысил плановое значение на 0,2%.

По данным Управления Министерства юстиции Российской Федерации по Республике Марий Эл по состоянию на 1 января 2016 г. в Республике Марий Эл зарегистрирована 741 НКО, в том числе 386 общественных объединений, 146 религиозных организаций, 209 некоммерческих организаций иных организационно-правовых форм. Работа по поддержке СО НКО в РМЭ проводится в рамках реализации подпрограммы «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» государственной программы РМЭ «Социальная поддержка граждан» на 2013-2020 годы.

Одним из старейших заведений, содействующих реализации образовательных, воспитательных и рекреационных функций для детей, подростков и молодежи, является ГБУДО РМЭ «ДЮЦ «Роза ветров». Коллектив организует туристско-краеведческие мероприятия и предлагает услуги экскурсионного обслуживания. Подобной деятельностью занимается городской ДЮЦ «Азимут».

Отдельного внимания, в рамках изучаемого вопроса, заслуживает деятельность Йошкар-Олинской и Марийской епархии и отдельных ее благочиний в содействии организации и проведения детского отдыха в летнее время. Ребята школьного возраста с приходов имеют стабильную возможность участвовать в сменах лагерей: Трудовой лагерь при храме с. Елембаево Новоторъяльского района, лагерь «Свечечки» работает каждое лето при храме с. Килемары на протяжении 15 лет, военно-патриотический лагерь «Скиф» (Звениговский район), 12 лет в п. Юрино с целью организации детского досуга в летний период действует детская православная летняя площадка «Добрый путь», начиная с 2015 года на озере Шап проводился лагерь «Фаворский свет», с 2009 г. в г. Волжске при Свято-Никольском храме действует лагерь «Радуга», ежегодно на озере Молево в Килемарском районе проходит фестиваль «Семья – малая церковь», на время фестиваля разбивается палаточный лагерь, каждый фестиваль имеет свою тему.

Распространены и востребованы паломнические поездки по святым местам Республики Марий Эл и за ее пределы.

Таким образом, рынок внутреннего туризма в республике в настоящее время является много субъектным. На нем действуют организации с различным правовым статусом. В целях деятельности в разной степени сочетаются как экономические, так и социальные задачи. В целом востребованность услуг по организации отдыха и оздоровления растет, увеличивается и становится более разнообразным предложение. Оценить баланс спроса и предложения (включая социальный, т.е. субсидируемый туризм) крайне сложно, поскольку отсутствует интегрированная статистическая отчетность. Однако проведенный мониторинг свидетельствует о высокой востребованности туристских услуг в сегменте социального туризма.

В рамках мероприятия «Продвижение туристских ресурсов Республики Марий Эл на мировой и внутренний туристские рынки» представители Комитета и организаций сферы туризма Республики Марий Эл принимают активное участие в различных мероприятиях, способствующих презентации туристских ресурсов региона. Ежегодно насчитывается до 30 таких мероприятий. В 2016 г. представители туроператорских организаций и средств массовой информации из регионов России посетили Республику Марий Эл и договорились о начале совместных проектов.

В рамках данного исследования и проведенного мониторинга осуществлено исследование социокультурных ресурсов и деловой мотивации предпринимателей в сфере туризма (работающих в сегменте внутреннего и въездного туризма) в республике выявлено две модели доминирующих установок в организации бизнеса: 1) ориентация на платежеспособный спрос гостей из других регионов, с более высоким уровнем жизни, чем в РМЭ, жителей крупных городов. При этом предприниматели активно используют ресурсы сети Интернет для продвижения своих услуг, в том числе социальные сети, интернет-порталы (Первый общероссийский портал «Сельский туризм в России» [naselo.ru](http://naselo.ru), «Марийский туристический портал»), презентации на сайте Туристского-информационного центра Марий Эл, информационный сайт [Marimedia.ru](http://Marimedia.ru); 2) ориентация как на внешних, так и на внутренних потребителей, жителей республики. Во втором случае предприниматели демонстрируют весьма активную социальную мотивацию, высказывают озабоченность сохранением этно-

культурного наследия в республике, сохранением и развитием традиционной культуры сельского населения. Для этой группы предпринимателей характерно стремление к активному взаимодействию с органами власти, культурными и иными организациями с целью позиционирования себя на внутреннем рынке туристских услуг и расширения спектра предлагаемых услуг.

Проведенный мониторинг позволил обозначить ключевые институциональные проблемы, препятствующие более активному и эффективному развитию сферы туризма в республике:

Вопросы функционирования и развития туристской отрасли, внутреннего и въездного туризма, отдыха и оздоровления находятся в ведении нескольких органов государственной власти: Комитет по туризму, Министерство экономического развития, Министерство социального развития, Министерство образования, Министерство культуры, печати и по делам национальностей РМЭ. Координация деятельности осуществляется в рамках действующей целевой государственной программы «Стратегия развития туризма в РМЭ на 2018 г.». Наряду с ней действуют другие программы по развитию малого и среднего предпринимательства, поддержке социально ориентированных НКО, которые включают задачи финансовой, экономической, правовой поддержки организаций, действующих в сфере туристской отрасли. Создается инфраструктура поддержки соответствующих экономических и социальных субъектов: бизнес-инкубаторы, информационные центры, реализуются соответствующие образовательные программы и стажировки для начинающих предпринимателей, специалистов и организаторов СО НКО. В настоящее время эти программы не включают механизмы взаимодействия и координации усилий на уровне непосредственных субъектов экономической деятельности.

По нашему мнению, организация такого взаимодействия возможна в формате сетевого взаимодействия между бизнес-организациями, которые предоставляют туристские услуги и СО НКО, представляющих интересы потребителей (разных социальных групп), активность которых направлена на то, чтобы мобилизовать дополнительные ресурсы и повысить доступность услуг отдыха и оздоровления социально незащищенным группам населения. Организаторами такого взаимодействия могут быть действующие субъекты инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса: Бизнес-инкубатор, а также информационные или ресурсные центры, созданные заинтересованными

субъектами, туроператорами или НКО (например, Региональной ассоциацией содействия детскому и семейному отдыху «Волга»).

Нуждается в дальнейшем развитии и совершенствовании нормативно-правовая база, регулирующая деятельность субъектов в таких видах туризма, как этнографический и сельский. Не разработана классификация хозяйств сельского туризма, процедура лицензирования этого вида деятельности.

Для дальнейшего развития социального (субсидируемого) туризма необходимо использовать современные формы организации поддержки социально-незащищенных групп населения. Наряду с традиционными формами отдыха в оздоровительных учреждениях поддерживать поездки и экскурсии по внутренним республиканским маршрутам, что позволит расширить доступность отдыха за счет снижения стоимости путевки на более кратковременный отдых, а также позитивно повлияет на уровень удовлетворенности, благодаря возможности включения более современных форм и практик организации отдыха. Необходимо совершенствовать республиканские программы организации оздоровления и отдыха детей и молодежи, а также льготных категорий пенсионеров и инвалидов.

### Заключение

Полагаем, что в этом случае именно социокультурные ресурсы территорий, а именно, позитивное восприятие туристского предпринимательства позволит решать социальные проблемы на уровне местных сообществ, возникающие в кризисные периоды. Мы полагаем, что так проявляется инновационная деятельность в сфере туризма на региональном уровне. Проведенное социологическое исследование на территории Республики Марий Эл свидетельствует о том, что сельское население постепенно адаптировалось к новой социально-экономической реальности. Критически оценивая многие аспекты жизни (возможности трудоустройства, медицинское обслуживание, транспортную инфраструктуру), жители деревень не проявляют миграционных намерений. Наличие социальной составляющей в мотивации предпринимателей обуславливает их позитивное отношение к местному сообществу. Безусловно, необходима поддержка таких инициатив со стороны местной

власти. Что можно назвать инновацией. Проведенное исследование деловой мотивации предпринимателей в сфере туризма (работающих в сегменте внутреннего и въездного туризма) в Республике Марий Эл выявило две модели доминирующих установок в организации бизнеса: 1) ориентация на платежеспособный спрос гостей из других регионов, с более высоким уровнем жизни, чем в РМЭ, жителей крупных городов. 2) ориентация как на внешних, так и на внутренних потребителей, жителей республики. Во втором случае предприниматели демонстрируют весьма активную социальную мотивацию, высказывают озабоченность сохранением этнокультурного наследия в республике, сохранением и развитием традиционной культуры сельского населения.

Кроме того, в условиях современной действительности особую актуальность приобретает сетевое взаимодействие в эффективном экономическом развитии регионов как развитие инновационной деятельности в сфере туризма. В данной отрасли сетевое взаимодействие (или кластерный подход) предполагает концентрацию на одной территории разнообразных предприятий и организаций, занимающихся формированием, производством, реализацией, продвижением комплексного туристско-рекреационного продукта, способного удовлетворить потребности различных групп туристов, рекреантов, местного населения. Эффективно работающие (сети) кластеры становятся перспективными структурами. Однако вопросы управления кластерами остаются малоизученными до настоящего времени. Региональное экономическое развитие, предполагающее формирование и развитие туристско-рекреационных кластеров, подразумевает инициативу и активность бизнес-общества, а также совместных усилий бизнеса, законодательной и исполнительной власти.

Таким образом, инновационная деятельность в сфере туризма на уровне регионов в современных условиях предполагает расширение сетевого взаимодействия местных властей, предпринимателей и НКО с целью разработки новых методов и способов повышения эффективности региональной экономики.

### Список литературы

1. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60-75.

2. Капелькин А.А. Влияние системных инноваций на динамику показателей сельскохозяйственного производства в современной российской экономике. - Автореферат на соискание ученой степени кан.эк. наук. - Йошкар-Ола, 2016.

3. Катаева В.И. Концептуальные основы кластерно-сетевой модели развития сферы социально-культурных услуг // «Инновации в науке»: материалы XX международной заочной научно-практической конференции. (20 мая 2013 г.); Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 172 с. - С. 143-156
4. Катенев В.И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний // Проблемы современной экономики. - 2007. - № 2. - Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1353>.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2001. — № 3. — С. 121–139.
6. Левченко Т.П., Кулян К.К., Кулян М.К. Кластерный подход к устойчивому развитию туристских дестинаций // Вестник СГУТиКД. - 2012. - № 2 (20).С. 67-72. - Режим доступа: [http://tourlib.net/statti\\_tourism/levchenko2.htm](http://tourlib.net/statti_tourism/levchenko2.htm).
7. Масленников В.В., Крылов В.Г. Процессно-стоимостное управление бизнесом. - М. 2011. - 285 с. - Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/practice/manage\\_business.shtml](http://www.cfin.ru/management/practice/manage_business.shtml)
8. О республиканской целевой программе «Развитие туризма в Республике Марий Эл на 2011 – 2016 годы»: постановление Правительства Республики Марий Эл 359 от 24.12.2010 // Собрание законодательства Республики Марий Эл. – 2011. - № 1 (часть I).
9. РЦП «Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций на 2012-2016 г.». - Постановление Правительства РМЭ № 129 от 19.04.2012. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/hotlaw/mariel/400023>
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. - СПб: Лениниздат, 1996. - 378 с. - С. 123 - 135.
11. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: the problems of embeddedness // American Journal of Sociology. - 1985. - November. - Vol. 91. - No 3.
12. Homans G. Human Group. - N-Y, 1950/
13. Larkina N.G. Modern approaches to the theory of marketing interaction URL: <http://vestnik.uapa.ru/en/issue/2012/02/31/>
14. Rodrigues A.B. Turismo rural: praticas e perspectivas. - Sao Paulo: Contexto, 2003
15. White H. Where do markets come form? // American Journal of Sociology. - 1981. - November. - Vol. 87. - pp. 517-543.
16. Родионова Е.В. Инновационная деятельность в Республике Марий Эл ЭКО. 2009. №12. С.25-35.



*Рыжакوف Евгений Дмитриевич,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономики и финансов  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: jurnal12@mai.ru*

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

*Инновационное развитие экономики требует новых научных подходов и практических решений применительно к формированию финансового потенциала российских регионов. Это особенно актуально в условиях реализации концепции национальной безопасности и стратегических ее направлений по обеспечению финансовой безопасности. В статье рассматриваются финансовые ресурсы территорий, возможность их увеличения за счет стимулирования инновационной активности регионов, применения механизма государственно-частного партнерства.*

*Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый потенциал, регион, бюджетная обеспеченность, государственно-частное партнерство, интеллектуальный капитал, финансовая безопасность.*

### **Введение**

Проблемы финансовой базы, финансовых ресурсов и их источников применительно к отдельным территориям изучаются отечественными и зарубежными учеными достаточно давно, от решения этих проблем во многом зависит эффективность реализации финансовой и бюджетной политики, обеспеченность бюджетов. Все это в публикациях часто объединяется понятием «финансовый потенциал», применяемым к российским регионам. Актуальность развития финансового потенциала, поиск дополнительных резервов его роста, оценка соответствия современной бюджетной системе позволяют предложить новый подход к этой проблеме.

### **Инновационность как основной фактор развития финансового потенциала региона**

В теории государственных финансов проблемы регионального развития всегда находились в центре внимания. Работы многих авторов - О.В. Врублевской, В.М. Родионовой, Л.П. Павловой, Т.М. Ковалевой, Г.Б. Поляка, В.К. Сенчагова, А.И. Татаркина и других посвящены характеристике места и роли территориальных финансов в финансовой системе федеративного государства. Несмотря на то, что современными авторами уделяется много внимания происходящим изменениям в экономической и финансовой сфере, в развитии международных финансо-

вых отношений, подходы к рассмотрению финансового потенциала в отечественной науке почти не изменились.

Между тем, развитие инновационных процессов в экономике, инновационная среда и выход участников инновационных отношений на новый качественный уровень, позволяют апеллировать к традиционным подходам формирования и оценки финансового потенциала на региональном уровне.

Важнейшим элементом финансового потенциала, от которого берет начало его определение, являются финансовые ресурсы региона или так называемые территориальные финансы. Анализ существующих в финансово-экономической науке определений позволяет констатировать, что содержание территориальных финансов составляет система экономических отношений, благодаря которой распределяется и перераспределяется часть валового внутреннего продукта (ВВП), направляемая на решение социально-экономических задач субъектов Российской Федерации. Региональные финансовые ресурсы объединяют в себе денежные средства региональных бюджетов и бюджетов муниципальных образований, расположенных на территории региона, а также финансовую помощь и федерального бюджета, средства внебюджетных фондов, привлеченные средства (выпуск муниципальных ценных бумаг, ценных бумаг субъекта Российской Федерации, кредитные ресурсы хозяйствующих субъектов и населения) [1].

Источники финансовых ресурсов, необходимые для пополнения финансового потенциала традиционно делятся на собственные и привлекаемые со стороны. К собственным относятся: прибыль, остающаяся после выплаты обязательных платежей в предпринимательской сфере, а также налоги, суммы возвращаемых кредитов и уплаченных по ним процентов. Привлекаемые со стороны финансовые ресурсы включают: средства федерального бюджета, выделяемые для территорий под определенные государственные программы; дотации и трансферты; средства федеральных внебюджетных фондов, поступающие в регион, и займы.

Несмотря на обилие источников многие региональные бюджеты испытывают хронический недостаток финансовых ресурсов, следствием которого является дефицит бюджета. В теории финансов это связывают с финансовой сущностью бюджета, которая проявляется в общественных отношениях, формируемых в результате мобилизации и использования средств централизованных денежных фондов, соответствующих территориальному уровню и перераспределяемых между бюджетами. В рамках финансовой сущности бюджета рассматриваются принципы и критерии бюджетных распределений в классификационных группах бюджетных доходов, используются понятия закрепленных и регулирующих доходов бюджета, действует механизм межбюджетного взаимодействия по зачислению доходов от так называемых регулирующих налогов в бюджеты. Следует отметить, что к закрепленным доходам относят, как правило, те доходы, которые полностью или частично передаются в бюджет определенного уровня; к регулирующим доходам – относят доходы, от которых производятся отчисления в нижестоящие бюджеты. Это делается с целью достижения сбалансированности бюджетов, а точнее сбалансирования доходов и расходов, поступающих в соответствующий бюджет. Закрепленные доходы в современной финансовой литературе часто называют собственными доходами бюджетов, с чем следует согласиться. Рост собственных доходов бюджета и его влияние на финансовый потенциал территории является неотъемлемым фактором реализации грамотной бюджетной политики.

Инновационный подход к формированию финансового потенциала территорий мы связываем с развитием такого института, как государственно-частное партнерство. Структура современной экономики поддерживается конкурентными преимуществами, основанными на высо-

котехнологичных формах воспроизводства основного капитала, производстве наукоемкой продукции и ускорении инновационных процессов. Этого требует политика перехода к новому шестому технологическому укладу, основанному на новых знаниях, технологиях и новых формах организации производства, за счет которых Россия должна получать более 80% прироста ВВП.

История зарубежных стран с развитыми рыночными механизмами доказывает необходимость такого перехода к новому технологическому укладу, в них уже сейчас за счет инновационной составляющей экономики фиксируется значительный прирост ВВП. Развитые страны (США, Япония, Франция, ФРГ и др.) уже сейчас концентрируют свыше 90% мирового научного потенциала и контролируют более 80% глобального рынка высоких технологий, объем которого по оценкам экспертов к 2020 году должен достигнуть 4 трлн долларов.

Большой наукоемкий потенциал зафиксирован за странами Большой семерки - G7, которые в последнее десятилетие демонстрируют высокий уровень технологического развития и внедрение высоких технологий на основе государственно-частного партнерства, используемого в инновационном развитии территориальных систем. Специалисты отмечают, что механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) остается актуальным даже в условиях финансовых кризисов, когда фиксируются сокращения частных капиталовложений. Государство в этом случае может выступить партнером, располагающим значительными ресурсами, взять на себя организацию и регулирование инновационного взаимодействия субъектов. Россия рассматривает ГЧП в качестве стратегического приоритета, позиционируя интересы государства и бизнеса как двуединую задачу доведения научных разработок до инновационных продуктов, выпущенных на рынок.

Отмечая значимость регионального развития в составе задач устойчивого роста экономики государства, следует акцентировать внимание на том, что регионы с ограниченными источниками развития, недостаточным финансовым потенциалом больше всего нуждаются в механизме ГЧП. Для его реализации необходимо, в первую очередь, оценить инновационные возможности региона и дать аргументированное обоснование достижению целевых приоритетов и заданных результатов развития региональной социально-экономической системы.

Переход хозяйствующих субъектов на инновационный путь развития должен решаться параллельно с процессом снижения барьеров в привлечении бизнеса в инновационную сферу. Государство, участвуя в решении такой задачи, должно мотивировать других участников в партнерстве в инновационной сфере:

- обеспечить конкурентоспособность научно-технической продукции, и как следствие, добиться экономического роста;
- стимулировать инновационную активность производителей высокотехнологичной продукции, работ и услуг;
- создавать новые наукоемкие предприятия и обеспечивать поддержку малого и среднего предпринимательства; и др.

Понятно, что с этой целью необходимо вовлечение в экономический оборот многих результатов исследований и разработок, особенно полученных с использованием средств государственного бюджета. В свою очередь рост экономической и финансовой состоятельности субъектов бизнеса, получение ими более высоких доходов за счет продажи новой, наукоемкой продукции и новых технологий, повлечет за собой рост налоговых доходов, поступающих в бюджет. Заметим, что налоговые доходы являются основным источником доходов бюджета и признаны его собственными доходами, что уже было отмечено выше.

Преимуществом механизма ГЧП является возможность не только получения инновационной сверхприбыли, но и более прочное укрепление позиций на рынке по сравнению с конкурентами, не реализующими проекты совместно с государством. Такие партнеры испытывают достаточно много рисков, связанных с ресурсными ограничениями, присутствием монополистов на рынке инноваций, препятствующих развитию более мелких предприятий.

Партнерское взаимодействие с государством в сфере реализации различного рода инновационных проектов требуют пересмотра некоторых институциональных инструментов, используемых в формировании финансового потенциала региона. К таким инструментам следует отнести:

- перераспределение и оптимальный учет интересов государства и бизнеса и концентрация ресурсов и их источников за счет ГЧП по приоритетным направлениям реализации инновационных проектов. Причем критериями отбора ресурсов и формирование их источников должен быть синергетический эффект от

всех факторов – социального, экономического, инвестиционного, бюджетно-налогового и др.

- развитие институциональной среды и основы реализации проекта ГЧП, обеспечение их гарантированной реализации в рамках конституционного, финансового и гражданского законодательства. Это необходимо для предотвращения нежелательных тенденций и роста транзакционных издержек, создающих негативный эффект финансового рычага и снижающих финансовый потенциал региона. Сюда же следует отнести свободный доступ к частным инвестиционным рынкам и возможность оптимизации той части частного капитала, который приходится на единицу государственных расходов (прямых инвестиций, субсидий, гарантий). Немаловажное значение имеют законодательно установленные государством преференции для участников инновационных и инвестиционных проектов, реализуемых в рамках ГЧП.

Инновационный подход к формированию финансового потенциала территории не может рассматриваться без возрастания роли человеческого фактора или интеллектуального капитала, которому уделяется в последнее время пристальное внимание. Человеческий потенциал признан основным богатством государства, поскольку от него происходит самые значительные по своим последствиям изменения и лидерские достижения со всех сферах жизни государства и общества. Заметим, что в многочисленных теориях управления (классических и современных), роль человеческого фактора рассматривалась в качестве одного из важнейших в сфере управления производством и трудом. Известная теория человеческих отношений, получившая свое развитие с 30-40-х годов прошлого столетия в США, быстро распространила свое влияние на все европейские и часть азиатских стран. Современная интерпретация этой теории базируется на традиционных идеях трудовой мотивации, удовлетворенности трудом, социальным обеспечением каждого работающего человека. В инновационной экономике такие идеи приняты в качестве основы для развития новых направлений, в частности:

- интеллектуализации производства, заставляющей предпринимателей увеличивать вложения в человеческий капитал;
- повышение расходов на развитие человеческого капитала со стороны частных инвесторов.

Считается, что человеческий капитал является самостоятельным интенсивным фактором развития и фундаментом роста ВВП в сочетании с инновациями и высокими технологиями, поэтому требует растущих объемов инвестиций. В прямой зависимости от инвестиционных вложений в частный капитал находится рост будущих источников финансовых ресурсов и пополнение финансового потенциала.

Инновационный подход к формированию финансового потенциала позволяет концептуально определить его роль и место в структуре финансового баланса территории. Баланс, как известно, выстраивается в зависимости от наличия источников доходов и возможности покрытия за счет этих доходов расходов территории с учетом возможной финансовой помощи из федерального бюджета и других территориальных бюджетов за счет механизма межбюджетного выравнивания. Чтобы обеспечить покрытие расходов, от которых зависит социально-экономическое развитие территории, финансовый потенциал должен включать всевозможные источники развития. Существующие подходы к оценке финансового потенциала российских регионов позволяют в настоящее время выделить систему ключевых показателей, характеризующих финансовую обеспеченность региона. К ним относятся:

- уровень и прирост валового регионального продукта (ВРП) на душу населения с учетом прожиточного минимума;
- структура ВРП с позиции влияния финансовых потоков на расширенное воспроизводство и потребление;
- структура финансовых потоков по источникам.

Показатели выбраны с учетом того, что вся совокупность финансовых ресурсов территории напрямую зависит от объема валового регионального продукта, а финансовые потоки отражают движение всех доходов и расходов всех участников экономических отношений как резидентов этих территорий. Оценка влияния структуры источников финансирования территорий может выполняться поэтапно:

*1 этап* – выполняется оценка развития региона по уровню и приросту ВРП, который рассчитывается на душу населения, учитывает прожиточный минимум, сравнивается со средним российским значением.

*2 этап* – проводится оценка структуры ВРП с позиции влияния финансовых потоков на расширенное воспроизводство и потребление. Для

того, чтобы отследить динамику ВРП, необходима оценка расходов всех институциональных секторов, включая государственный, общественный, домашние хозяйства и сектор хозяйствующих субъектов. Валовое накопление определяется как накопление основного капитала, изменение объемов запасов материальных оборотных средств и чистое приобретение ценностей. В статистических данных региона показатели валового накопления основного капитала включают: приобретение основных фондов с учетом выбытия, затраты на их улучшение, расходы, связанные с передачей прав собственности и др. Доля валового накопления основного капитала в структуре общего валового накопления по регионам, достигает более 80%. Особый акцент делается на распределение регионов по показателю – дефицит (профицит) финансовых ресурсов в структуре ВРП, который рассчитывается как разница между произведенным и потребленным ВРП.

*3 этап* – выполняется оценка структуры бюджетно-налоговых потоков территории между федеральным центром и регионами. Существующие различия регионов по уровням бюджетной обеспеченности, рост регионов-реципиентов свидетельствует о невозможности выполнения государственных социальных обязательств в полном объеме только за счет налоговых ресурсов территорий. Поэтому в формировании бюджетов и финансовых потенциалов субъектов Федерации участвуют государственные внебюджетные фонды.

*4 этап* – проводится оценка финансовых потоков в системе государственных социальных внебюджетных фондов (Пенсионный Фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования).

*5 этап* – проводится оценка структуры инвестиций по источникам финансирования. Регионы разбиваются на группы в зависимости от обеспеченности собственными средствами и объемом привлеченных средств.

*6 этап* – проводится оценка расширенных финансовых балансов, используемых в системе «федеральный центр-регионы». Такой анализ необходим для оценки межрегиональной асимметрии и выработки мер по формированию эффективной региональной политики, направленной на развитие собственного финансового потенциала территории, поскольку существующая асимметрия ставит большинство регионов в зависимость от притока бюджетных средств (финансовой помощи из федерального бюджета).

7 этап – проводится классификация регионов на основе анализа и оценки структуры финансовых потоков на группы: финансово-самодостаточные, финансово-устойчивые, регионы, развивающиеся с привлечением значительных внешних (бюджетных и внебюджетных) инвестиций; регионы, развивающиеся преимущественно за счет внешних финансовых источников.

Охарактеризованная выше поэтапная методика оценки региональных финансовых ресурсов апробирована в Российской Федерации и проанализирована во многих научных исследованиях, проводимых институтами и отдельными учеными [2].

В исследованиях последних лет особенно акцентируется внимание на роль финансового потенциала территории в обеспечении ее финансовой безопасности [3]. При этом показателями, определяющими финансовую безопасность, выделяются: уровень дефицита бюджета, стабильность цен, нормализация финансовых потоков и расчетных отношений, устойчивость банковской системы и национальной валюты, дефицит платежного баланса и другие. Большая часть индикаторов финансовой устойчивости применима на федеральном и на региональном уровнях для оценки финансового потенциала. Только на его основе возможно достижение выделенных приоритетов государственной политики в сфере обеспечения финансовой безопасности государства, в частности:

- обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы;
- создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций и обеспечению

потребности общества в государственных услугах;

- создание условия для повышения качества финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств, государственных и муниципальных учреждений;
- развитие системы государственного (муниципального) финансового контроля;
- создание эффективной системы валютного регулирования и валютного контроля;
- создание эффективной системы внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит финансовой отчетности хозяйствующих субъектов;
- обеспечение эффективности функционирования налоговой системы;
- эффективное управление государственным долгом и государственными финансовыми активами; и др.

**Заключение**

Вышеизложенное позволяет рассматривать в тесной взаимосвязи инновационный подход к формированию финансовых ресурсов и обеспечению роста финансового потенциала территорий с задачами обеспечения их финансовой безопасности. Наличие взаимосвязи и взаимообусловленности рассматриваемых вопросов позволяет развивать методологические подходы не только к формированию и оценке финансовых потенциалов и их рейтингованию, но и к созданию нового направления научных исследований в части использования ключевых индикаторов финансовой безопасности территорий в качестве базы формирования для стратегического финансового потенциала, обеспечивающего противодействие угрозам и рискам финансовой безопасности.

*Список литературы*

1. Федулова С.Ф. Финансовые ресурсы// Финансы и кредит: проблемы методологии и практики. 2001. № 1-2. – С. 126-132.
2. Смирнова Е.Н., Татаркин Д.А. Финансовый потенциал регионов и их социально-экономическая привлекательность. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 385 с.
3. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности). Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
4. Щербинина В.Г., Корниенко Л.А., Миронова И.Б. Реформирование системы местных бюджетов в

- современных условиях. Сибирский институт финансов и банковского дела; Хабаровская государственная академия экономики и права. Новосибирск, 2000.
5. Ханафеев Ф.Ф. Контроль обеспечения поступлений налоговых и неналоговых доходов в бюджеты субъектов РФ. Инновационное развитие экономики. 2016 № 3-1 (33). С. 245-252.
6. Ханафеев Ф.Ф. Проблема обеспечения роста неналоговых доходов региональных бюджетов и пути ее решения. Инновационное развитие экономики. 2016. №4 (234). С. 220-224.

*Толчеева Алина Александровна,  
аспирант Департамента учета, анализа и аудита  
Финансового университета при Правительстве  
Российской Федерации  
Россия, г. Москва<sup>1</sup>,  
младший научный сотрудник  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: alinatolcheeva@mail.ru*

**АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ КАТЕГОРИЙ «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ  
СОБСТВЕННОСТЬ», «НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ»  
И «ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ»**

*В статье представлены результаты анализа взаимосвязи экономических категорий «интеллектуальный капитал», «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы», систематизирована классификация элементов интеллектуального капитала организации исходя из бухгалтерско-правового аспекта и по экономическому содержанию.*

*Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, нематериальные активы.*

**Введение**

В современном мире категория "интеллектуальный капитал" активно изучается в различных областях науки и практики, таких, как: экономическая теория, бухгалтерский учет, оценка, финансы, менеджмент, – и характеризуется как совокупность неосязаемых активов, выступающих движущими факторами инновационного развития организации. Однако вопрос о том, какие именно активы входят в состав интеллектуального капитала, остается в настоящее время спорным и обусловлен отсутствием унификации и общего подхода к определению конкретных его объектов. Это, в свою очередь, делает проблему его учета и оценки для российских предприятий неразрешимой. В связи с этим, актуальным представляется анализ взаимосвязи и соотношения таких понятий как "нематериальные активы" и "интеллектуальная собственность", которые характеризуют интеллектуальный капитал предприятия исходя из двух аспектов: учетно-аналитического и юридического, соответственно.

**Соотношение дефиниций «интеллектуальная собственность», «нематериальные активы» и «интеллектуальный капитал»**

С юридической точки зрения под формированием интеллектуального капитала организации понимается направление средств компании в

сферу приобретения и создания объектов интеллектуальной собственности, то есть исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана. [2] По мнению А.Б. Борисова [4, с. 212], под интеллектуальным капиталом следует понимать собственность на интеллектуальный продукт, который входит в совокупность объектов авторского и изобретательского права, т.е. права на произведения науки, искусства, литературы и изобретения, используемых в производстве. С данным определением соглашается В.М. Шумилов [6, с. 95], дополняя его указанием на нематериальный характер продуктов творческой деятельности. Б.Б. Леонтьев считает, что интеллектуальный капитал субъекта также включает накопленные им базы знаний и полезные отношения с другими субъектами. [5, с. 31]

Указания на отдельные объекты интеллектуальной собственности присутствуют в Методических рекомендациях по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности [2]. Так, согласно статье 1 рекомендаций к объектам интеллектуальной собственности относятся:

---

<sup>1</sup> Научный руководитель: Вахрушина Мария Арамовна, доктор экон. наук, профессор Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия.

- исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации;
- права на секреты производства (ноу-хау);
- права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, в том числе по лицензионному договору, авторскому договору и др., иному договору.

В Гражданском Кодексе (ГК РФ) [1] перечень объектов интеллектуальной собственности, приведенный в ст. 1225, является закрытым. В п. 4 Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) 14/2007 "Учет нематериальных активов" [3], основном законодательном документе, который регулирует сферу нематериальных активов, перечень объектов, которые могут быть признаны нематериальными активами, открыт и представлен в большей части наиболее типичными примерами результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. В целом данный перечень основан на перечне, установленном ГК РФ, поэтому если объект отсутствует в перечне ПБУ 14/2007, но присутствует в ГК РФ, то, по нашему мнению, целесообразно признать его в качестве нематериального актива. Например, такой объект интеллектуальной собственности как топологии интегральных микросхем отсутствует в перечне примеров нематериальных активов в ПБУ 14/2007, однако в пп. 11 п. 1 ст. 1225 ГК РФ сказано, что он относится к охраняемым результатам интеллектуальной деятельности и средствам индивидуализации.

Таким образом, в состав нематериальных активов в бухгалтерском учете относятся следующие объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации):

- произведения науки, литературы и искусства;
- программы для электронных вычислительных машин;
- изобретения;
- полезные модели;
- селекционные достижения;
- секреты производства (ноу-хау);
- товарные знаки и знаки обслуживания.

Кроме того, данный перечень можно дополнить объектами, указанными в ст. 1225 ГК РФ. Следовательно, к нематериальным активам также относятся следующие объекты интеллектуальной собственности:

- промышленные образцы;

- наименование местонахождения товаров;
- фирменные наименования;
- базы данных;
- коммерческие обозначения;
- топологии интегральных микросхем.

Термин нематериальные активы не может быть признан идентичным понятию интеллектуальной собственности, поскольку согласно п. 4 ПБУ 14/2007, в бухгалтерском учете к нематериальным активам, помимо вышеназванных объектов, относится также деловая репутация предприятия, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Деловая репутация может быть как положительной, так и отрицательной. Положительная деловая репутация выражается в надбавке к цене, которую уплачивает покупатель в ожидании будущих выгод. Согласно п. 44 ПБУ 14/2007, деловая репутация амортизируется в течение 20 лет (но не более срока деятельности предприятия) и отражается в учете в качестве отдельного инвентарного объекта нематериальных активов. Отрицательная деловая репутация рассматривается как скидка с цены, предоставляемая покупателю из-за наличия неблагоприятных факторов (например, отсутствие стабильной базы покупателей, репутации качества, деловых связей, навыков маркетинга и сбыта, квалификации персонала и др.) и относящаяся в полной сумме на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов.

Таким образом, интеллектуальная собственность является одной из главных составляющих нематериальных активов предприятий. Взаимосвязь между терминами "нематериальные активы" и "интеллектуальная собственность", по нашему мнению, можно выразить формулой 1:

$$\text{НМА} = \text{ИС} + \text{ДР}, \quad (1)$$

где:

НМА - нематериальные активы по ПБУ 14/2007,

ИС - объекты интеллектуальной собственности по 4 части ГК РФ,

ДР - деловая репутация предприятия.

Согласно законодательству (п. 2 ПБУ 14/2007) к нематериальным активам не относятся объекты, не давшие положительного результата, не законченные и не оформленные в установленном законодательстве: научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы; материальные носители (вещи), в которых выражены результаты

интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации; финансовые вложения. Кроме того, нематериальными активами не являются расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы), а также интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду. Данный факт законодатель обуславливает невозможностью отделимости (идентификации) данных объектов от своих носителей.

Интеллектуальный капитал – понятие более широкое, нежели учетная категория "нематериальные активы", поскольку включает в себя все неосязаемые активы организации. Традиционно в структуре интеллектуального капитала выделяют три составляющих: клиентский, структурный и человеческий капитал. Среди составляющих клиентского капитала выделяют: бренды

(товарные знаки и знаки обслуживания), фирменные наименования, деловую репутацию, наличие постоянных покупателей и т.д. Под человеческим капиталом понимаются знания, навыки, способности, состояние здоровья работников компании. К структурному капиталу относятся результаты интеллектуальной деятельности, которые обладают возможностью правовой охраны (изобретения, технологии, программы для ЭВМ, публикации, ноу-хау и т.п.) и не обладающие такой возможностью, например, организационные правила и культура, стратегии развития, процедуры доступа к информации и др.

Следовательно, взаимосвязь категорий "интеллектуальный капитал", "интеллектуальная собственность" и "нематериальные активы" можно выразить в виде таблицы 1 или следующей формулы 2:

**Таблица 1. Соотношение категорий «интеллектуальный капитал», «нематериальные активы» и «интеллектуальная собственность»**

Интеллектуальный капитал	Клиентский капитал	Постоянные клиенты (портфель заказов) Доменное имя в сети Интернет Деловая репутация		Нематериальные активы
		Структурный капитал	Интеллектуальная собственность	
	Произведения науки, литературы и искусства Программы для ЭВМ Изобретения Полезные модели Промышленные образцы Селекционные достижения Ноу-хау Топологии интегральных микросхем			
	Стратегии развития Организационная культура Технологии Отчеты по НИР Описания процессов Стиль руководства Системы мотивации			
Человеческий капитал	Инвестиции в: Науку Образование (повышение квалификации) Здравоохранение (профилактические осмотры и др.) Культуру и искусство Спорт и физкультура			

Источник: составлено автором.



$$ИК = НМА + ЧК + КК' + СК', \quad (2)$$

где:

ИК - интеллектуальный капитал организации,

НМА - нематериальные активы по ПБУ 14/2007,

ЧК - человеческий капитал,

КК' - объекты клиентского капитала, не нашедшие отражение в российском законодательстве,

СК' - объекты структурного капитала, не нашедшие отражение в российском законодательстве.

Резюмируя существующие подходы к определению состава интеллектуальной собственности и нематериальных активов, таблица 1 демонстрирует классификацию составляющих интеллектуального капитала как исходя из бухгалтерско-правового аспекта, так и по их экономиче-

#### **Заключение**

Таким образом, на данный момент информация о составляющих интеллектуального капитала предприятия отражается в бухгалтерском учете отечественных организаций лишь частично в части объектов, признаваемых нематериальными активами и интеллектуальной собственностью. Не находят отражение в учете данные о таких ключевых объектах интеллектуального капитала, как человеческий капитал, ис-

скому содержанию (по принадлежности к клиентскому, структурному и человеческому капиталу). Исходя из этого, по мнению автора, можно дать определение интеллектуального капитала предприятия с учетно-аналитической точки зрения: интеллектуальный капитал - это принадлежащая предприятию и представленная в разных формах информация, часть из которой в настоящее время подлежит бухгалтерскому учету в качестве нематериальных активов (по большей части, это клиентский и структурный капитал в виде объектов интеллектуальной собственности и деловой репутации), а другая часть (человеческий капитал и отдельные элементы клиентского и структурного капитала) - не может быть признана активом согласно действующему российскому законодательству.

ключительные права на использование доменного имени в сети Интернет, базы клиентов, стратегий развития, систем мотивации и др.

Проблема, которая требует проведения дальнейших научных исследований, заключается в необходимости анализа возможности признания всех объектов интеллектуального капитала в бухгалтерском учете в целях повышения эффективности их использования в общей системе управления компанией.

#### *Список литературы*

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (от 26.01.1996 № 14-ФЗ) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности (утв. Минимуществом РФ 26.11.2002 № СК-4/21297) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (утв. Приказом Минфина РФ № 153н от 27.12.07г.) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
5. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: изд. центр Акционер, 2002. – 200 с.
6. Шумилов М.В. Международное публичное экономическое право: уч. пособие. – М.: НИМП, 2001. – 140 с.

*Туник Кирилл Вадимович,  
аспирант Государственного университета управления  
Россия, г. Москва  
E-mail: tunik-kirill@mail.ru*

## **НАСЛЕДИЕ КРУПНЫХ СПОРТИВНЫХ СОБЫТИЙ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНОВ**

*Рассмотрены крупные спортивные события, местом проведения которых является Российская Федерация, определены цели и методы выстраивания взаимоотношений в отрасли, выделены необходимые действия для эффективного использования спортивного наследия.*

*Ключевые слова: наследие спортивных событий, крупные спортивные события, инновации в спорте, развитие региона.*

### **Введение**

В России после Летней Олимпиады 1980 года практически не было крупных международных событий до 2008 года, когда у нас начали появляться крупнейшие спортивные ивенты, такие, как финал Лиги Чемпионов по футболу, Чемпионат мира по легкой атлетике в Москве, Кубок мира по регби в Москве, Этап Формулы-1 в Сочи, Чемпионат мира по водным видам спорта в Казани, Универсиада в Казани, Олимпийские игры в Сочи, Кубок конфедераций по футболу 2017 и Чемпионат мира по футболу 2018.

Такие события влияют сразу на несколько факторов страны и региона. Это имидж, развитие инфраструктуры, наследие событий. Конечно же, для успешного проведения таких событий необходимо серьезное финансирование. Большая часть выделяется из бюджета, оставшаяся часть при помощи частных инвесторов (спонсоров). Несмотря на то, что многие события прошли и пройдут в Москве, но нельзя сказать, что после Олимпиады 1980 года остался какой-то бэкграунд. Спортивные сооружения не готовы принимать мероприятия мирового масштаба и нуждаются в реконструкции, инфраструктура также, а если говорить о таких регионах как Сочи, то перед Олимпиадой регион был полностью изменен и застроен.

После проведения событий, к сожалению, в нашей стране возникает проблема с дальнейшим использованием объектов и инфраструктуры, в которую были вложены большие деньги, и нужны вложения для их поддержания. В данной статье рассмотрим, как именно крупные мероприятия влияют на регион и что нужно предпринять, чтобы и после проведения события регион мог пользоваться инфраструктурой и создан-

ными условиями. Одно из определений инноваций - это замена старого на новое. Так вот такие события приводят к инновационному развитию региона, когда старая инфраструктура заменяется новой.

### **Крупные спортивные события в истории страны**

Безусловно, крупные спортивные события оказывают большое влияние на регион. Основные точки влияния - это развитие социально-экономического рынка. Не только создание новой инфраструктуры, но и регенерация уже существующих объектов. Что влечет возобновление рынка недвижимости, стимуляция занятости и образование новых общественных мест.

Во время проведения Олимпиады 1980 года в Москве были построены 15 сооружений: 9 стадионов (ныне существующие), терминал аэропорта, гостиница и гостиничные комплексы (3), новый корпус Останкино. Еще 15 объектов были построены в 4-х других городах. Всего же, учитывая изменение инфраструктуры, было построено и реконструировано 78 объектов. [1]

Во время Олимпиады 2014 года в Сочи было построено около 500 объектов, процент объектов из них менее 10. [2]

На Чемпионат мира по футболу 2018 года планируется построить/реконструировать 12 стадионов, данные по другим объектам пока неизвестны. [3]

Затраты на проведение таких крупных событий формируются в большей степени за счет федерального бюджета. Оставшаяся часть приходится на международную федерацию, курирующую данное событие, спонсоров события, частные инвестиции. Одно дело провести крупное спортивное событие, другое дело потом поддерживать функциональность всех выстроенных

объектов, на это регулярно требуется большие суммы.

Можно рассматривать следующие категории спортивных мероприятий в качестве долгосрочного наследия: международные мультиспортивные мероприятия (например, Олимпийские игры), международные мероприятия по одному виду спорта (например, Чемпионат мира по футболу), ежегодные спортивные соревнования, проводимые в одном и том же месте, национальные мультиспортивные мероприятия, ежегодное местное спортивное мероприятие, ежегодные национальные спортивные мероприятия, проводимые в одном и том же месте, национальные соревнования по одному виду спорта.

Можно выделить следующие заинтересованные стороны в создании успешного наследия спортивных мероприятий: региональные органы власти и местного самоуправления, организационные комитеты, правительство страны, правообладатели спортивного мероприятия (например, спортивные федерации), местный бизнес и предприятия малого и среднего бизнеса, местная индустрия гостеприимства, местное население, спонсоры.

Вот данные, полученные из открытых источников по затратам на проведение этих трех крупнейших событий в истории нашей страны:

- 1) Олимпиада 1980 года: 4 млрд рублей по курсу 1980 года, что соответствовало трети годового бюджета на здравоохранение.
- 2) Олимпиада 2014 года: 1,5 трлн рублей, что соответствовало сумме годовых бюджетов на здравоохранение, образование, сельское хозяйство, покорение космоса, дорожное хозяйство и РОСАТОМ или эквивалентно годовому бюджету на Минобороны.
- 3) Чемпионат мира по футболу 2018 года: планируются расходы в районе 750 млрд рублей, что соответствует сумме годовых бюджетов на здравоохранение и образование.

Как мы видим, это колоссальные вложения, и было бы странно в дальнейшем не пользоваться тем наследием, что останется после проведения событий. Стоит отметить, что многие из объектов, построенных либо реконструированных к Олимпиаде 1980 года, активно используются до настоящего времени. Что касается Сочи, в котором возвели объекты для Олимпиады 2014 года и построили трассу Формулы-1, то объекты нельзя назвать загруженными. В городе специально создали хоккейную команду, чтобы не простаивал стадион, проводятся все крупные российские соревнования в этом регионе, но их количество невелико, чтобы можно было смело

сказать, что объекты выполняют в полной мере свою задачу.

Основные факторы, которые следует учитывать при проведении крупных международных событий:

- Формирование стратегии сразу же после подтверждения проведения события. Что может гарантировать наличие арендаторов для спортивных объектов, пресс-центров, телевизионных центров.
  - Поиск частных инвестиций, спонсорских контрактов, чтобы уменьшить процент бюджетных инвестиций в проект.
  - Стратегия регенерации региона должна быть подготовлена в самом начале планирования. Предпочтительно, наряду с подачей самой заявки на проведение события, так, чтобы в случае успеха заявки стратегия регенерации уже учитывала политический, социально-экономический контекст региона.
  - Социально-экономическое наследие региона. Планирование работы с частными контрактами. Стимуляция занятости населения, обучения, повышение навыков в различных областях деятельности.
  - Нельзя выстроить всю инфраструктуру за счет регенерации существующих объектов. В связи с этим нужно с осторожностью подойти к созданию новой инфраструктуры и изменению существующей структуры города. Учитывая то, что после проведения события местным жителям должно быть комфортно находиться в регионе.
  - Учитывать интересы региона после проведения события, т.к. его жителям предстоит жить в новом регионе.
- Факторы для создания успешного наследия спортивного мероприятия:
- проработка вопросов по управлению наследием на ранних стадиях планирования спортивного мероприятия;
  - интеграция потенциального наследия в долгосрочные приоритетные проекты развития города/региона;
  - эффективное взаимодействие между заинтересованными сторонами на местном уровне и управление этим процессом;
  - надежное бюджетирование и финансовое планирование;
  - финансовая поддержка и заинтересованность бизнеса;
  - политическая поддержка со стороны государственного сектора;

- поддержка инициатив по проведению спортивного мероприятия со стороны местного населения;
- привлечение местного сообщества к процессу подготовки и проведение спортивного мероприятия;
- эффективное взаимодействие между заинтересованными сторонами на международном уровне и управление этим процессом;
- государственное финансирование;
- активное сотрудничество государственного и частного секторов (разработка плана совместных мероприятий);
- международная поддержка спортивного мероприятия.

Показатели оценки успеха наследия спортивного мероприятия:

- использование материального наследия мероприятия (число построенных спортивных сооружений, число введенных жилых единиц, протяженность построенных дорог и т.д.);
- объем туризма;
- качество городской среды;
- объем инвестиций;
- окупаемость инвестиций / Соблюдение баланса между инвестициями и долговыми обязательствами;
- рост физической активности населения;
- занятость населения (включая занятых в отраслях, не связанных непосредственно с организацией и проведением мероприятия);
- размер зрительской аудитории /Число зрителей;
- результативность профессионального спорта;
- непосредственные льготы и привилегии малообеспеченным гражданам;
- поддержка электората [4].

### **Инновационные методы управления наследием крупных спортивных событий**

В данный момент можно проследить, какое наследие осталось от последнего крупного события – Олимпийских игр 2016 в Бразилии. На организацию Игр было потрачено порядка 12 млрд долл. США. На Чемпионат Мира по футболу в Бразилии в 2014 году был выделен примерно такой же бюджет. В результате этого сейчас Бразилия сталкивается с огромным экономическим кризисом: работники государственного сектора не получают зарплату и сталкиваются с задержкой заработной платы. Новые спортивные сооружения простаивают без дела. Дошло до того, что арены отключили от электричества, т.к. за него пришлось платить слишком большие

суммы. Безработица в стране удвоилась по сравнению с 2016 годом. ВВП снизился на 8,4%. Зарплаты госслужащих сократились на треть.

При помощи каких инструментов можно увеличить использование спортивных объектов после проведения крупных событий?

Это должна быть синергия увеличения событий, проходящих на стадионах, ведь спортивные объекты могут принимать не только матчи по футболу. Но и концерты, развлекательные мероприятия и многое другое, и новшеств на самих аренах, которые будут удовлетворять потребности посетителей.

Вот несколько новшеств, которые приведут посетителей на стадион.

#### *Бесплатный универсальный доступ Wi-Fi*

Кажется, немного странным что, чем ближе вы добираетесь до игры, тем меньше вы знаете о том, что на самом деле происходит. Но, в веке информации есть еще немного изолированных мест, к сожалению, стадионы относятся к их числу. Это все изменится очень скоро, поскольку стадионы начинают увеличивать сети Wi-Fi, давая возможность не отрываться от внешнего мира.

#### *Телевизоры на местах*

Сейчас мы наблюдаем бум потребления видеоконтента. Казалось бы, зачем на стадионе иметь телевизор для просмотра события. Если оно у тебя буквально под руками. Но нужно учитывать, что многие приходят, чтобы провести весело время, пообщаться, кто-то по делу, и не всегда можно уследить за всеми важными событиями матча, а возможность отмотать эпизод назад, более подробно его разобрать или просто насладиться голом в повторе, это очередной способ побаловать аудиторию. Конечно же устанавливать экран на каждое место на стадионе, например, вместимостью 50 тысяч, это роскошь. Можно создать определенные зоны на стадионе, секторы, где можно это реализовать за дополнительную плату. Сюда же можно включить и личные настраиваемые повторы для каждого поклонника.

#### *Барная зона на стадионе*

Профессиональные команды выяснили, что большая доля их поклонников хотели бы совместить просмотр матча с атмосферой паба, т.е. создать некую зону, где можно не только посмотреть событие, но и развлечься.

#### *Кейтеринг*

Кроме выпивки, конечно же, посетителей интересует еда. Возможность обслуживания, не уходя со своего места, позволит повысить продажи, т.к. для многих отталкивающим фактором являются очереди во время перерыва матча.

В случае создания приложения. Которое позволит заказать и получить свой заказ в ближайшее время и в разы повысит продажи.

### *Большие достопримечательностей*

Современные стадионы сочетают в себе не только поле для проведения события и трибуны, но также и инфраструктуру вокруг. Например, парк, аттракционы, музей и многое другое, что заставит посетителя прийти заранее и провести больше времени на вашей территории и потратить больше денег.

### *Преобразование стадионов*

Как говорили ранее, стадион может использоваться не только для одного события. Кроме проведения, например, на футбольном стадионе футбольного матча, можно проводить матчи по хоккею, баскетболу, музыкальные концерты, цирковые выступления и многое другое. Что не даст простаивать арене.

### **Заключение**

Спортивные кластеры способствуют урбанизации. А крупные спортивные события однозначно оказывают огромное влияние на регион. Но важно уметь пользоваться всеми преимуществами и условиями, которые создаются в процессе проведения мероприятий.

При правильно выстроенной стратегии, наследие таких событий может дать толчок к развитию экономики региона и улучшению социального уровня жизни.

Создание новой инфраструктуры или регенерация существующей является инновационным фактором развития региона.

Новшества, которые используются при построении новых спортивных объектов, влекут за собой увеличение посещаемости объектов.

После 2018 года у нас снизится интенсивность проведения крупных спортивных событий, но их наследие нужно будет осваивать и использовать регионам для дальнейшего развития. Было бы странно, если потраченные средства на развитие инфраструктуры региона не будут иметь популярности у местных жителей и муниципальных органов власти.

Можно выделить следующие приоритеты, позволяющие обеспечить долговечность создаваемого наследия:

- необходимая поддерживающая инфраструктура доказывает свою максимальную эффек-

тивность в том случае, когда ее создание является частью долгосрочного плана развития региона;

- проекты обновления городской среды и восстановления городского хозяйства дают возможность получения выигрыша в долгосрочной перспективе;
- замысел становится реальностью благодаря использованию целостного подхода: к числу факторов, способствующих успешной реализации таких крупномасштабных инфраструктурных проектов, можно отнести наличие тщательно продуманных целей, прозрачной системы контроля и подотчетности, структурированной системы проектного надзора, четко определенных сроков и эффективной системы взаимодействия и отчетности;
- большое значение придается планированию вариантов будущего использования спортивных сооружений, в особенности крупных объектов. Например, в рамках подготовки к чемпионату мира 2022 года Катар планирует возвести модульные сооружения, которые будут впоследствии демонтированы и отправлены в развивающиеся страны;
- такая форма сотрудничества, как государственно-частное партнерство, обеспечивает дополнительные возможности финансирования, специальные знания и опыт, а также передачу рисков;
- необходимым условием такого партнерства является ориентированность госсектора на долгосрочный характер отношений;
- при планировании развития инфраструктуры под крупномасштабные мероприятия и для привлечения соответствующих инвестиций решающее значение имеет сотрудничество между различными уровнями государственной власти: федеральным, региональным и местным. Рио-де-Жанейро выиграл право проведения Олимпийских игр в 2016 году только после того, как все три уровня государственной власти совместно выделили необходимые ресурсы. Усвоив уроки двух неудавшихся попыток, в третий раз они объединили свои усилия, чтобы удовлетворить требования по инфраструктуре, предъявляемые МОК к победителю.

### *Список литературы*

1. Официальный сайт Олимпиады 1980 года <https://www.olympic.org/moscow-1980>.
2. Официальный сайт Олимпиады 2014 года <https://www.olympic.org/sochi-2014>.

3. Официальный сайт Чемпионата Мира по футболу 2018 <http://ru.fifa.com/worldcup/index.html>
4. Официальный сайт PWC <http://www.pwc.ru/sports/publications/1.pdf>

*Устинова Ольга Евгеньевна,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин  
Московской академии Следственного комитета Российской Федерации  
Россия, г. Москва  
olga.e.ustinova@yandex.ru*

**ЭВОЛЮЦИЯ И ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА, ПОВЫШАЮЩЕГО  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

*В статье проанализированы основные научные концепции и подходы к формированию категории «интеллектуальный капитал», предложены этапы, в рамках которых преобразовывалось и дополнялось его содержание. Рассмотрены основные предпосылки, послужившие формированию современного понимания интеллектуального капитала и его влияние на повышение конкурентоспособности организаций.*

*Ключевые слова: интеллектуальный капитал, знания, опыт, образование, инновации, информация, конкурентоспособность.*

**Введение**

На современном этапе развития экономики хозяйствующие субъекты сталкиваются с новыми вызовами развития отраслей и ведения бизнеса. Капиталы перемещаются из одной отрасли в другую, при этом важное значение уделяется созданию знания в связи с ростом доли интеллектуальных ресурсов в формировании стоимости продукта. В условиях глобальной конкуренции важнейшим фактором обеспечения экономического роста становится инновационное развитие. В этой связи формирование экономики знаний в развитых западных странах в 90-е годы прошлого века привлекло внимание ученых к изучению интеллектуального капитала. Исторически первые упоминания относительно «нематериальной» составляющей в ресурсах компании можно встретить в трудах классиков политэкономии. Одними из первых исследователей, кто ввел понятие, касающееся интеллектуального капитала и интеллектуальных ресурсов, принято называть основоположников классической экономической теории А. Смита и Дж. Милля. При этом многими учеными отмечалась особая роль способностей, знаний, навыков человека в развитии общества и экономики. Эта категория имела разные наименования, в том числе человеческий капитал, интеллектуальный или гуманитарный капитал. Стоит отметить, что наибольший интерес исследователей вызывали факторы, которые определяли качество человеческого капитала и возможности повышения эффективности труда.

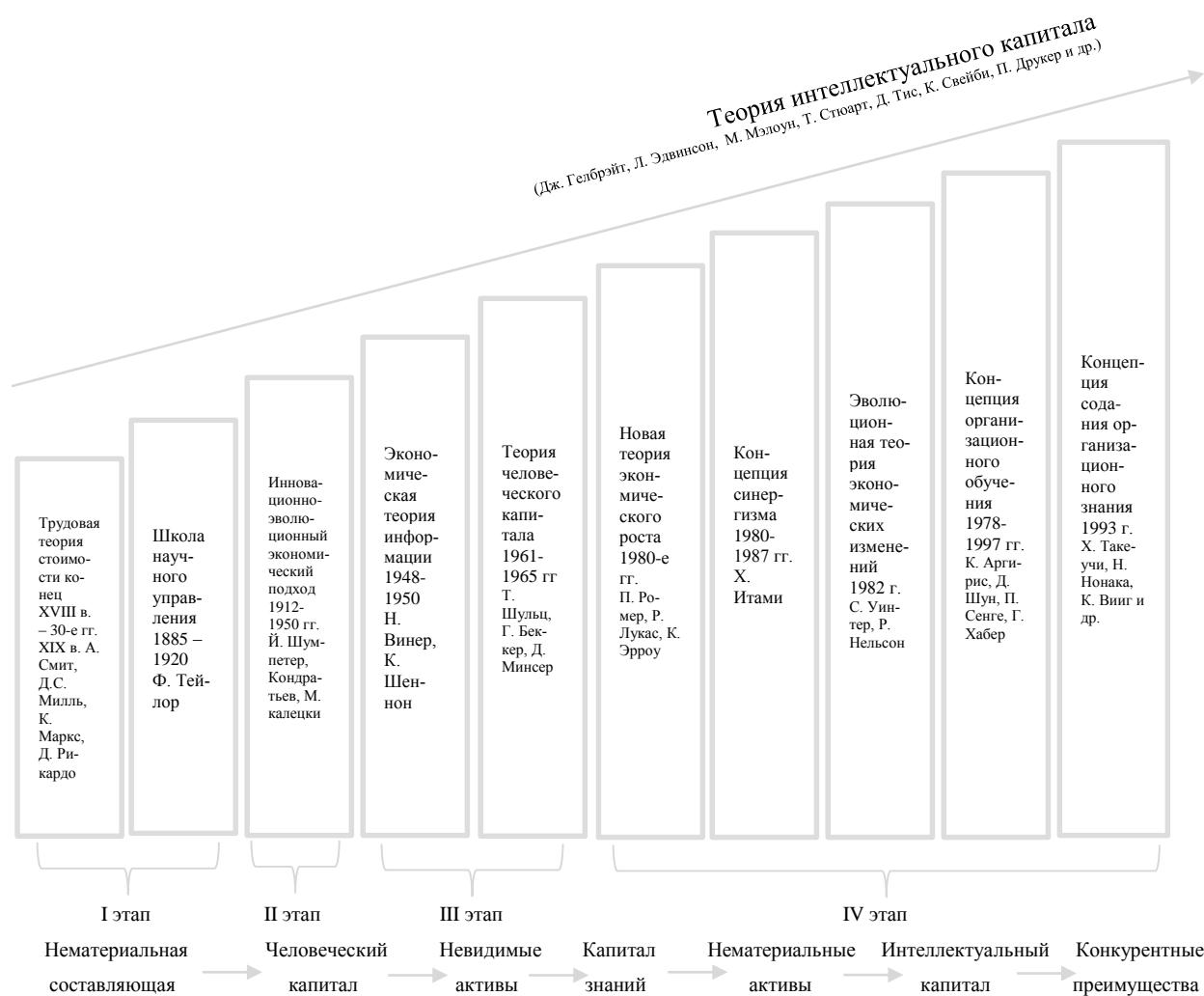
Постепенно исследователи приходят к пониманию особого значения и необходимости образования и получения знаний. Это рассматривается в призме формирования предпосылок экономического развития общества. Необходимо отметить, что вопросами изучения человеческого капитала занимались в том числе представители неоклассического направления, исследовавшие влияние образования и науки на человеческий капитал.

**Исследовательская часть**

С целью описания процесса эволюционного развития категории интеллектуальный капитал предлагается проследить хронологическую последовательность теоретических разработок в этой области, а также этапов формирования научных концепций (рисунок 1). В этой связи целесообразно выделить первый этап, начавшийся с конца XVIII, продолжавшийся до начала XX вв. и характеризующийся формированием представлений об особой значимости способностей, знаний и навыков человека в процессе создания благ. Как уже отмечалось, среди научных концепций этого периода следует выделить трудовую теорию стоимости, различные варианты которой рассматривались и выдвигались основоположниками классической политической экономии А. Смитом, Д. Риккардо, Дж. Миллем, К. Марксом. Кроме того, важно отметить научный вклад Ф. Тейлора, основоположника школы научного управления, который постарался формализовать опыт и навыки рабочих в объективное и научное знание.

Второй этап целесообразно увязать с зарождением и формированием нового подхода к современному пониманию интеллектуального капитала как инновационных процессов, лежащих в основе экономического развития. В первой половине прошлого столетия в своих работах Й. Шумпетер выделил инновационную функцию небольшой части населения, ориентированную на развитие и достижение перспективных целей. Гораздо позднее эти идеи рассмотрены Д. Тисом (1986) в опубликованной статье «Получение прибыли от технологических инноваций», где представлена возможность ее роста на базе инновационной деятельности компаний. Кроме того, заслуживает внимания волновая теория выдающегося русского экономиста Н.Д. Кондратьева, который выявил чередование подъемов и спадов экономических систем и связывал это, в том числе с появлением значимых науч-

ных открытий, технических изобретений, изменений в области производства. Нельзя не отметить вклад известного исследователя польского происхождения М. Калецки, который в своих статьях, позднее вышедших в виде сборника «Теория экономической динамики. Очерк о циклических и долгосрочных изменениях в капиталистической экономике» (1956) показывает важнейшую роль технологических изменений. В предложенной инновационно-центрической модели автор утверждает, что в рамках цикла товарного обращения имеется возможность обеспечения постоянного роста. Так, экзогенные факторы, в частности, инновации, в результате последующих изменений, преобразуются в трендообразное развитие, оказывая при этом стимулирующее воздействие на экономический рост.



**Рисунок 1. Научные концепции и подходы в эволюционном развитии категории интеллектуальный капитал**

Третий этап связан с появлением теории человеческого капитала и формированием представлений о новом типе работников и информации, характеризующийся периодом с 1960 по 1985 год. Основоположниками теории человеческого капитала принято считать Г. Беккера и Т. Шульца, их исследования были направлены на изучение роли человека, его способностей и потенциала в формировании стоимости компании. При этом особое внимание уделялось оценке влияния инвестирования в образование и обучение сотрудников на эффективность деятельности организации. Авторы справедливо отметили положительный эффект от вложений в интеллектуальную составляющую человеческих ресурсов и его большую отдачу, нежели инвестиции в материальные объекты. В указанной концепции человек в экономическом аспекте отождествлялся с вещественным капиталом, при этом образование выступало как форма инвестиций в человеческий капитал. Данная позиция достаточно широко представлена до сих пор в научной экономической литературе. Стоит отметить, что исследования Г. Беккера в части изучения человеческого капитала затрагивают не только персонал компании, но и потенциал общества в целом. Причем автор обращает внимание на то, что инвестиции в человеческий капитал в перспективе принесут национальной экономике наибольший положительный результат. Поэтому вложения в образование представляется как наиболее предпочтительный вариант инвестиций, приносящий экономические выгоды и формирующий интеллектуальный потенциал общества. В дальнейшем эта теория получила свое развитие в исследованиях Э. Флэмхольца, который в начале 60-х годов прошлого столетия предложил концепцию анализа человеческих ресурсов через формулировку основных его задач, в части сбора дополнительной информации, методов измерения стоимости человеческих ресурсов и их оптимизации как активов. При этом автором отмечается особая значимость анализа как процесса измерения потенциала человеческих ресурсов организации для последующего принятия оптимальных управленческих решений.

Необходимо также отметить ряд других авторов, чьи труды послужили основой для исследования категории «интеллектуальный капитал», среди которых следует выделить теорию знаний австрийского ученого М. Полани, изучавшего вопросы преобразования информации в знания. В своей концепции неявного знания автор рассматривает два типа знания: центральное (явное) и периферическое (неявное, скрытое),

трудно вербализуемое. Позднее эти идеи послужили основой для исследований в области менеджмента знаний как процесса перехода скрытых знаний в явные. Американским ученым К. Эрроу в своей работе «Экономический смысл познания через практику» (The Economic Implication of Learning by Doing, 1962) показана взаимосвязь процесса накопления опыта работниками и повышение эффективности деятельности компании в целом, в связи с чем возникла необходимость улучшения процессов обучения сотрудников внутри организации.

С развитием теоретических подходов экономического роста в научном сообществе происходит формирование экономической концепции информации. В 1948 году американским исследователем Н. Винером, автором разработки кибернетической теории информации, предложен подход к изучению количественной оценки информации. При этом информация показана автором как «совокупность, сведений, новизна... сигналы об окружающем мире» [1], скомпилированные, обработанные и представленные в той или иной форме данные. При этом в зависимости от контекста знания могут означать как информацию, так и научный или интеллектуальный потенциал. Другой математик К. Шеннон, напротив, рассматривает информацию как «снятую неопределенность или результат выбора возможных альтернатив» [7] и рассматривает информацию как количественную меру коммуникационных обменов.

Четвертый этап эволюционного развития характеризуется периодом второй половины 80-х г. прошлого столетия по настоящее время и связан с формированием концепции и научных подходов к современному пониманию категории интеллектуальный капитал. Среди научных концепций, представленных этим периодом, следует выделить так называемые «новые теории экономического роста», представителями которых являются П. Ромер, Р. Лукас, К. Эрроу. Авторами выделяется научно-технический прогресс как важнейший фактор экономического роста, базирующийся, с одной стороны, как результат системы образования, а с другой, как инвестиции интеллектуального капитала в эту систему. Так, Р. Лукас включает в классическое уравнение производственной функции Кобба-Дугласа влияние интеллектуального капитала. При этом дефицит физического и вещественного капитала восполняется значительным уровнем интеллектуальных ресурсов. П. Ромер предлагает модель индустрии знаний, основанной на «производстве» научных идей, что в итоге приводит к экономическому росту.



Заслуживает внимания концепция синергизма, ярким представителем которой является Х. Итами. Автор в своей работе «Мобилизация невидимых активов» (1980) впервые обозначил проблему важности неосязаемых активов для современных компаний, справедливо обратив внимание общественности на сильные стороны компании. Х. Итами выделяет синергизм как процесс роста эффективности использования ресурсов, разделяя при этом физические (материальные) активы и невидимые (нематериальные). В этой связи невидимые активы компании представляются как потенциал формирования будущей прибыли, которые не находят отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в частности, знания и опыт, репутация, лояльность покупателей и др. При этом Х. Итами придает особую значимость этим активам, поскольку их комбинация, развитие и использование в новых направлениях, способны обеспечивать рост компании. Автор справедливо подчеркнул уникальность невидимых активов и их долгосрочный характер как источников создания конкурентных преимуществ.

Возникновение концепции организационного обучения связывают с вышедшей в 1990 г. книгой П. Сенге «Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации», в которой автор вводит в научный оборот понятие «обучающаяся организация», отмечая ее способность к непрерывному самообучению. Среди других представителей этого подхода заслуживает внимания исследование К. Аргириса, который представил принцип двойной петли (оптимизации организационного обучения). При этом первая петля представляет собой непосредственно процессы взаимодействия с изучаемыми объектами, а вторая - с исследованием самих процессов обучения и их совершенствования. В рамках концепции организационного обучения известны также работы Г. Хабера, Д. Шуна.

В этот же период происходит зарождение новой концепции - управления знаниями, в рамках которой условно можно выделить три подхода: «скандинавский (европейский)», непосредственно связанный с автором монографии «Компания знания» («The Knowledge Company») К. Свейби, «американский» подход, предложенный К. Виигом и впервые употребившим термин «управление знаниями (knowledge management)» и «японский», отождествляемый с авторами И. Нонака, Х. Такеучи. Представители европейского подхода рассматривают управление знаниями с позиции его измерения, американ-

ский подход состоит в его управлении, а японский – непосредственно связан с созданием знания. Заслуживают внимания исследования швейцарских ученых М. Кене и Г. Крога, которые важное значение придают трансферу знаний как процессу генерирования нового знания его распространению внутри компании. Причем авторы выделяют три фазы процесса деления знаний: инициирования, движения и интеграции с характерными для них методами управления. Среди других сторонников информационного подхода к менеджменту знаний следует назвать Давенпорта и Л. Прусака и вышедшую в 1998 г. их книгу «Рабочее знание: Как организации управляют тем, что они знают» («Working Knowledge: How organizations manage what the know»).

К концу прошлого столетия в экономической литературе сформировалась теория интеллектуального капитала, которая дополнила и расширила представление о возможностях интеллектуальных ресурсов в производстве. Как известно, еще в 1969 году Дж. К. Гэлбрейт впервые предложил подход к определению интеллектуального капитала как нечто большее, чем "чистый интеллект" человека, включив в его содержание конкретную интеллектуальную деятельность [2]. В последние десятилетия в научный круг появился достаточное большое количество авторских трудов, посвященных анализу интеллектуального капитала, среди которых заслуживают внимания работы Э. Брукинга (1996), Т. Стюарта (1997), Л. Эдвидссона, М. Мэлоуна (1997), Й. Рууса (1998). Американским экономистом Ц. Грихилесом на основе патентной статистики рассмотрен неосязаемый капитал как натуральный, ненаблюдаемый показатель, увеличивающий рыночную стоимость компании в зависимости от количества патентов, инвестиций в научные исследования, их практическое применение и других аналогичных факторов. При этом неосязаемый капитал рассматривается во взаимосвязи со стоимостью. В этой связи рыночная стоимость неосязаемых активов превышает восстановительную стоимость осязаемых активов с учетом влияния вышеуказанных факторов. В дальнейшем это было подтверждено исследованиями, проводившимися в конце 80-х гг. прошлого века, в частности, прослежена практически линейная зависимость между вложениями в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, количеством получаемых патентов и увеличением стоимости неосязаемых активов. Стоит заме-

тить, что указанная линейная зависимость характерна только для крупных публичных компаний и не свойственна мелким и средним.

В 1991 году появилась книга Т. Стюарта «Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал становится наиболее ценным активом в Америке», впоследствии подробно проанализировал это понятие в своей работе «Интеллектуальный капитал - новый источник богатства организаций», опубликованной в 1997 г. При этом данную категорию автор включает знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность, участвующие в создании ценностей [6]. При этом, он выделяет значимость человеческого капитала в формировании интеллектуальных ресурсов и организационной структуры во взаимодействии с инновационной составляющей. Автором справедливо подмечено, что компании могут лишиться данного вида капитала в связи с увольнением ценных сотрудников, поскольку он не принадлежит самой организации, а неразрывно связан с человеческими ресурсами. К человеческому капиталу Т. Стюарт, в частности, относит управленческие ресурсы, поскольку их решения и творческие задумки могут привести к неожиданному доходу, ноу-хау, общую квалификацию кадрового состава с их уровнем осведомленности и знаний о своей непосредственной деятельности, творческие, интеллектуальные способности отдельных сотрудников, кроме того, создание благоприятной среды для их инновационной деятельности.

Л. Эдвидссон и М. Мэлоун в соавторстве предлагают новые методы социально-экономических измерений, сравнивая при этом интеллектуальный капитал с корнями компании, скрытыми условиями развития, которых не видно за внешним фасадом. Их работа «Интеллектуальный капитал» (1997) отличается от других четкостью формулировок и выводов, обоснованными прикладными социологическими исследованиями и применимостью их использования в практике современных компаний. Авторы в основном рассматривают формулировку понятия интеллектуального капитала как теоретическую категорию, а также пытаются определить его долю в рыночной стоимости отдельной компании. Очевидно, что в условиях информационной экономики проблема оценки стоимости компании становится наиболее актуальной с учетом ужесточившихся условий конкурентной борьбы. При этом, стоимость интеллектуального капитала авторами предложено рассчитывать, как разницу между акционерной стоимостью и стоимостью ее чистых активов, что отча-

сти напоминает определение стоимости неосязаемого капитала. Следует заметить, что концепция Л. Эдвидссона и М. Мэлоуна стала основой для последующих разработок методик оценки не только интеллектуального капитала фирмы, но и интеллектуального капитала общества.

Существенный вклад в исследование интеллектуального капитала внес Э. Брукинг. Он предлагает рассматривать интеллектуальный капитал, исходя из составных частей, выделяя при этом рыночные активы, к которым относятся приверженность покупателей, каналы распределения, франшиза, контракты и т.д.; интеллектуальную собственность, в том числе, авторские права, ноу-хау, патенты; человеческие активы как совокупность коллективных знаний, умений, способностей и инфраструктурные активы с включением в их состав корпоративную культуру, коммуникации, методы управления и др. При этом, Брукинг предлагает методы оценки каждой группы в составе интеллектуального капитала. Таким образом, Э. Брукинг и Л. Эдвидссон рассматривают неосязаемые активы и интеллектуальный капитал в более широком смысле, как совокупность всего нематериального, что принадлежит компании.

Нельзя не отметить вклад отечественных исследователей в изучение интеллектуального капитала. Б.Б. Леонтьевым предлагается характеристика интеллектуального капитала как основа формирования системы устойчивых интеллектуальных преимуществ компании на рынке. В 2006 году опубликована работа В. Багова, Е. Селезнева и В. Ступакова под названием «Управление интеллектуальным капиталом», в которой понятие «интеллектуальный капитал» представляют через выделение творческих возможностей компании по формированию и реализации интеллектуальной и инновационной продукции. В.А. Супрун в своей работе предлагает формулировку интеллектуального капитала как ключевого фактора производства, определяющего эффективность экономической деятельности.

Заметное отставание развития теоретических и методологических представлений о значении и роли интеллектуального капитала в экономическом росте от их практического применения, особенно характерное для российского предпринимательства, в основном обусловлено уровнем общественного понимания, сложившимся в определенный промежуток времени. В этой связи важно подчеркнуть, что в структуре общественных отношений интеллектуальный капитал занимает особое значение, учитывая, что его

формирование неразрывно связано как с образовательным процессом, так и непосредственно с развитием личности. В связи с чем, рассматриваемая категория заслуживает углубленного изучения в части причин и предпосылок его возникновения. Одно из направлений характеризуется пассивным участием индивида и отсутствием целенаправленного воздействия на его формирование, а второе, напротив, связано с активным, осознанным влиянием на развитие образовательного, интеллектуального и общекультурного уровня. При этом последнее требует четкой организации и контроля образовательного процесса посредством определения цели, прогнозирования результатов и применения

специальных образовательных технологий. Следует отметить, что внутренним содержанием процессов развития и совершенствования интеллектуального капитала становится изменение структуры и характеристик внутренних составляющих компонентов человеческого капитала. Таким образом, интеллектуальный капитал и его развитие неразрывно связано с процессами всестороннего взаимодействия человеческих способностей, знаний, навыков, компетенций, а также уровня мотивации. При этом необходимо обратить внимание на условия воспроизводства, накопления и использования интеллектуальных ресурсов.



**Рисунок 2. Предпосылки становления и формирования категории интеллектуальный капитал**

Учитывая изложенное, можно предположить, что возникновение интеллектуального капитала вполне закономерный процесс, обусловленный действием непреодолимых исторических, технологических процессов и информационных потоков. Предпосылками возникновения категории интеллектуального капитала можно считать глубокие преобразования развития производительных сил, структуры факторов производства, в основе которых следует выделить экзогенные причины, а именно, закономерности развития науки, институциональные изменения, появления научных концепций, а также эндоген-

ные - общественное разделение труда, возникновения спроса и предложения на интеллектуальные продукты, обособление инновационной деятельности.

В современных условиях формирование интеллектуального капитала должно основываться не только на профессиональной подготовке рабочей силы, но и на развитии творческих способностей сотрудников, результатах их деятельности в социальной сфере, а также комплексном саморазвитии. Кроме того, важно обозначить влияние информационных потоков и технологий на уровень развития интеллектуального ка-

питала. Использование современных информационных ресурсов позволяет индивидам получать необходимые знания, взаимодействовать с другими лицами в социальных сетях, участвовать в форумах, блогах и других ресурсах, повышая тем самым общий уровень образованности общества и развития интеллектуального капитала. На формирование интеллектуального капитала оказывает влияние множество факторов и условий. Вне всяких сомнений одним из важнейших факторов является профессиональная подготовка будущих сотрудников компаний. Однако развитие интеллектуального капитала происходит на протяжении всего жизненного цикла, включая обучение по курсам повышения квалификации. В основе интеллектуального человеческого капитала находится комплекс качеств, таких, как, способности, психологические особенности, талант, духовный потенциал, которые постоянно находятся в состоянии изменения и развития. Таким образом, уникальность этой индивидуальности приводит к формированию интеллектуального капитала, что в перспективе создает конкурентные преимущества

компании. В этой связи особо следует отметить государственную политику и правовое регулирование в области формирования, выявления и развития интеллектуального потенциала общества.

### Заключение

Представленные в данной работе анализ научных концепций и подходов к современному пониманию категории интеллектуальный капитал, исследование предпосылок, оказавших на это влияние, как представляется, убедительно подтверждает их важность и необходимость в дальнейшем анализе и оценке на конкурентоспособность хозяйствующих субъектов. Проведенный анализ проблематики управления конкурентоспособностью и целесообразность исследований в данном направлении. Результаты теоретического аспекта в эволюционном развитии категории интеллектуальный капитал целесообразно рассматривать как исходные данные для дальнейшей его экономической оценки и влияния на конкурентоспособность организаций.

### Список литературы

1. Винер, Н. Кибернетика и общество / Н. Винер; пер., общ. ред. и предисл. Э. Я. Кольмана. - М., 1958. - 200 с.
2. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: избранное / пер. с англ. П.А. Алябьева, С.А. Батасова, О.С. Васильева и др. // Антология экономической мысли. - М.: Эксмо, 2008. - 1200 с.
3. Круг Г. Роль менеджмента знаний в достижении устойчивых конкурентных преимуществ / Г. Круг, М. Венцин // Пробл. теории и практики упр. - 1996. - №4. - С. 78-83.
4. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М.; Пер. с англ. - 6 изд. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 456 с. Руус Й., Пайк С. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Фернстрем Л. СПб.: - Высшая Школа Менеджмента, 2010. - 436 с.
5. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. - М.: ЛЕНАД, 2016 - 200 с.
6. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций/Пер. с англ. - М.: Поколение, 2007. - 368 с.
7. Шеннон, К. Работы по теории информации и кибернетике: [пер. с англ.] / К. Шеннон. - М., 1963. - 829 с.
8. Davidov W.H., Malone M.S. The Virtual Corporation. New York: Harper, 1993
9. Nonaka T., Takeuchi H. Knowledge - Creating Company. New York: Oxford University Press, 1995
10. Schumpeter, Joseph A. The Theory of Economic Development, Cambridge, Mass: Harvard University Press. 1934.
11. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. - N.Y.-L.: Doubleday / Currency, 1997.
12. Teece, D.J., G. Pisano, Shuen A. 1997. "Dynamic capabilities and strategic management", Strategic Management Journal, Vol. 18, No.7, pp. 509 - 534. (Перевод: Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуэн Э. «Динамические способности фирмы и стратегическое управление», Вестн. С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 4. С. 133-185).

*Черемисина Светлана Георгиевна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической теории  
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского  
Россия, г. Симферополь  
E-mail: svet\_star31@mail.ru*

*Скараник Станислава Степановна,  
старший преподаватель кафедры экономической теории  
Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского  
Россия, г. Симферополь  
E-mail: stanislava1307@mail.ru*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРЫМА**

*В статье анализируются методические подходы к исследованию состояния и перспектив развития трудового потенциала региона. Усовершенствован методический подход к разработке приоритетных направлений развития трудового потенциала региона, ключевыми этапами которого являются: методический прием оценки приоритетности отраслевых составляющих экономики региона; оценка производительности труда в структуре экономики региона как приоритетного показателя эффективности использования трудового потенциала; методический прием оценки эффективности использования трудового потенциала в отраслевой структуре экономики Крыма на основе учета сроков окупаемости вложений в трудовой потенциал.*

*Ключевые слова: трудовой потенциал, эффективность реализации трудового потенциала, методы оценки трудового потенциала, интеллектуальный потенциал, производительность труда.*

#### **Введение**

Позитивные перемены в экономике Крымского полуострова после его вхождения в состав Российской Федерации, связанные с реализацией основных мероприятий в рамках Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и города федерального значения Севастополь до 2020 г.», невозможны без привлечения высококвалифицированных кадров. С учетом тех проблем, на фоне которых в настоящее время происходит развитие трудового потенциала Крыма, а именно: последствия демографического кризиса 90-х гг. XX века, несоответствие спроса и предложения специалистов различных профессий на региональном рынке труда, изношенность материально-технической базы в ведущих отраслях экономики региона, неразвитость социальной инфраструктуры по сравнению с другими регионами Российской Федерации, исследования методических подходов к разработке и реализации приоритетных направлений развития трудового

потенциала являются актуальными и особо значимыми.

#### **Методы исследования состояния и разработки перспектив развития трудового потенциала**

К настоящему времени исследованию проблем развития трудового потенциала посвящено значительное число теоретических концепций и научных разработок известных отечественных и зарубежных ученых.

Учитывая продолжительный период эволюции понятия «трудовой потенциал», отметим, что анализу количественных и качественных характеристик человеческого фактора и его роли в развитии экономических систем уделяли внимание ведущие представители мировой экономической мысли различных исторических эпох, а именно: Аристотель, Ф. Аквинский, У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, А. Маршалл, И. Фишер, Т. Шульц, Г. Беккер, Й. Шумпетер, Р. Соллоу, П. Ромер и другие.

К числу основных исследователей проблем развития трудового потенциала и социально-трудовых отношений можно отнести следующих отечественных ученых: В.Н. Бобкова, Н.А. Волгина, Н.И. Гвоздеву, Б.М. Генкина, С.А. Дятлова, Т.И. Заславскую, И.С. Маслоу, Р.И. Капелюшникову, Р.П. Колосову, В.Г. Костакова, М.М. Магомедова, Ю.Г. Одегова, А.С. Панкратова, Н.М. Римашевскую, Г.Г. Руденко, Г.В. Сергееву, М.И. Скаржинского, С.Г. Струмина, Л.С. Чижову и других.

В настоящее время учеными разработаны различные подходы к исследованию состояния и оценке уровня развития трудового потенциала. Тем не менее, проблема измерения данного показателя продолжает оставаться актуальной в связи с тем, что уже существующие подходы к оценке трудового потенциала значительно отличаются на разных уровнях исследования данной категории. Это обусловлено тем, что трудовой потенциал в настоящее время является сложной социально-экономической категорией, которую можно рассматривать как на уровне отдельного индивида, так и на уровне предприятия, отдельного региона или страны в целом. Причем при исчислении трудового потенциала на каждом из анализируемых уровней могут использоваться как количественные критерии оценки, так и качественные.

Региональный аспект в обосновании теоретико-методологической концепции трудового потенциала направлен на расширение предшествующих теоретических разработок в этой области, рассматривавших трудовой потенциал преимущественно с позиций общей экономической теории в качестве сложной категории общественного воспроизводства, способной качественно влиять на экономический рост. Отметим, что преимущество регионального подхода в обосновании содержания трудового потенциала заключается в том, что такой подход позволяет выявить и логически обосновать основные взаимосвязи и взаимозависимости между структурными трансформациями, происходящими в границах региональной системы, и процессами, связанными с развитием трудового потенциала региона как важнейшего ресурса структурных преобразований социально ориентированной экономики региона. Именно уровень развития трудового потенциала, сформированного с учетом региональных особенностей, определяет степень развития каждого отдельного региона, его специализацию, перспективные направления структурных сдвигов в региональной эконо-

мической системе, а также возможности повышения качества жизни и благосостояния населения региона.

По мнению Новиковой М.М. [6], для измерения величины трудового потенциала на региональном уровне применяется определенный алгоритм его оценки, предусматривающий выявление условий и показателей позитивного (стимулирующего) и негативного (дестимулирующего) влияния на развитие трудового потенциала региона. Основываясь на [7], к условиям позитивного влияния на характер развития трудового потенциала в регионе можно отнести: рост инвестиций в повышение и поддержание качества жизни населения региона, в развитие системы образования и здравоохранения, в рост инновационного потенциала, в повышение качества и доступность информации. К дестимулирующим условиям относится усиление негативных тенденций демографических процессов, связанных с сокращением продолжительности жизни, ухудшением здоровья населения и качества жизни, сокращением финансирования государственных и региональных программ развития социальной сферы.

Основываясь на [6], отметим, что количественную оценку величины трудового потенциала в регионе можно произвести на основе учета следующих показателей: численности экономически активного населения, количества занятых и безработных, спроса на рабочую силу и других. Количественная оценка трудового потенциала региона позволяет учесть объем участия рабочей силы в трудовой и предпринимательской деятельности. При этом, по мнению Таюрского А.И., Бабака К.В., на динамику количественных показателей формирования и развития трудового потенциала региона могут оказать значительное влияние целевые государственные и региональные программы по увеличению численности занятых в экономике региона [3].

Качественная оценка трудового потенциала включает в себя комплекс социально-экономических характеристик рабочей силы, которые формируются в течение достаточно длительного времени в соответствии с изменениями, происходящими в региональной социально-экономической системе, науке, технике, и включают в себя уровень квалификации работника, уровень образования, его профессиональные навыки и др. В свою очередь, повлиять на качественные составляющие трудового потенциала возможно при помощи целевых государственных и региональных программ развития сферы образования,

а также программ по улучшению здоровья населения на основе повышения качества и доступности медицинских услуг.

Анализируя концептуальные основы методологии исследования и оценки трудового потенциала на основе [4, 7, 10], акцентируем, что она должна основываться на междисциплинарном подходе, учитывающем систему научных воззрений и концепций, разработанных учеными как в области исследования непосредственно проблем трудового потенциала, так и комплексного анализа состояния, факторов, движущих сил и тенденций развития социально-экономических систем различных уровней. В этой связи полагаем, что первоочередное значение имеет рассмотрение следующих теорий:

- теории, связанные с развитием человеческих ресурсов (теория народонаселения, теория человеческого капитала, теория человеческого потенциала, концепция качества жизни и пр.);
- теории, связанные с развитием цивилизаций (теория стадий экономического развития, теории трансформационной экономики, теория благосостояния, теория экономики знаний, инновационной экономики и др.);
- теории экономического роста (кейнсианские модели, неоклассические, историко-социологические теории экономического роста);
- теории регионального экономического развития (теория неравномерного пространственного развития, теория полюсов роста и пр.);
- теории занятости и рынка труда (марксистская, классическая, кейнсианская, неоклассическая, монетаристская и др.).

Таким образом, акцентируем, что методическая концепция исследования состояния и разработки перспектив развития трудового потенциала региона должна комплексно охватывать три взаимосвязанных подхода, включающих совокупность различных методов исследования с учетом их целевой специфики, сферы применения, достоинств и недостатков:

- 1) Оценка состояния и механизмов формирования трудового потенциала (включающая дифференцированное изучение количественных и качественных характеристик).
- 2) Исследование содержания и качества труда специалистов различных уровней и профилей деятельности.
- 3) Оценка эффективности использования и реализации кадрового потенциала отраслей экономики региона.

При этом в процессе анализа состояния и перспектив развития трудового потенциала региона считаем необходимым применение следующих общенаучных методов: монографического – для детального изучения развития трудового потенциала региона; анализа и синтеза – для детализации объекта исследования; рядов динамики – для отображения изменений во времени показателей исследуемого объекта; ситуационного анализа – для оценки современного состояния формирования и реализации кадрового потенциала региона; метода сравнений – для сопоставления и анализа фактических данных за отдельные временные периоды.

Результаты систематизации методов исследования состояния и разработки перспектив развития трудового потенциала региона считаем целесообразным представить следующим образом (таблица 1).

Обобщая вышеизложенное, отметим, что в настоящее время для оценки величины трудового потенциала используются различные методы измерения количественных и качественных характеристик трудового потенциала, в том числе: затратный метод, метод парных сравнений на основе многомерного шкалирования, индексный метод, монографический, ситуационного анализа, рядов динамики и др.

Основопологающим условием и надежной гарантией дальнейшего развития общества является гармонизация экономических интересов хозяйствующих субъектов, всех занятых в отраслевых производствах экономики региона и других общественных слоев, стремящихся повысить уровень личного благосостояния путем эффективной реализации собственного трудового потенциала. Однако в современных социально-экономических реалиях соотношение «номинальная и реальная заработная плата» катастрофически нивелируется. Поэтому чрезвычайно важно не только раскрыть наиболее оптимальные пути стимулирования отраслевых производств региональной экономики, а и разработать комплексный методико-инструментарный алгоритм анализа социально-экономического развития и эффективной реализации их трудового потенциала.

Начальным структурным этапом разработки данного алгоритма является методический прием оценки приоритетности отраслевых составляющих экономики региона как базовой дифференциации для последующей реализации социально-экономической модели развития трудового потенциала. Рейтинговая оценка по совокупности социально-экономических показателей состояния трудового потенциала позволит

сформировать приоритетный ряд конкурентоспособных отраслевых производств. При этом, к числу важнейших социально-экономических показателей, характеризующих состояние трудового потенциала, считаем необходимым отнести: величину среднемесячной заработной

платы по отраслям и сферам деятельности, удельный вес занятых по отраслям экономики, удельный вес отраслей экономики в структуре валового регионального продукта.

**Таблица 1. Систематизация методов исследования состояния и разработки перспектив развития трудового потенциала региона**

Название метода	Цель применения	Сфера применения	Достоинства	Недостатки
Расчетно-конструктивный метод	Определение величины трудового потенциала, анализ его профессиональной, функциональной и социальной структур	Анализ динамики величины и структурных изменений трудового потенциала приоритетных отраслей экономики региона	Выявление резервов стабилизации и повышения эффективности использования трудового потенциала	Трудности в определении величин отдельных структурных составляющих трудового потенциала
Метод оценки инвестиций в человеческий капитал	Определение величины затрат на получение базового и специального образования, повышение квалификации специалистов	Стоимостная оценка трудового потенциала отраслевых составляющих экономики региона, сравнение величин человеческого капитала и степени его окупаемости	Достаточная простота в расчетах, позволяет представить детальный анализ величины и структуры затрат на формирование потенциала специалистов	Относительная несопоставимость затрат разных временных периодов, сложность в учете всей совокупности затрат
Методы оценки количественной потребности в работниках и кадрах	Определение дифференцированной потребности в специалистах и рабочих	Расчет численности трудового потенциала с учетом тактических и стратегических целей, установление зависимости между численностью кадров и влияющими на нее факторами	Простота в расчетах. Позволяют рассчитать потребность в специалистах и работниках в планируемом периоде и на перспективу	Влияние неопределенности и нестабильности экономической и политико-правовой среды на стратегию и тактику современной организации
Оценка интеллектуального уровня кадров	Определение интеллектуального уровня трудового потенциала предприятия (по количественному коэффициенту IQ)	Анализ соответствия интеллектуального уровня специалистов выполняемым функциям и задачам	Позволяет дать точную количественную оценку уровня интеллекта каждого сотрудника предприятия	Определенная доля относительности и универсализация полученных результатов
Экономические сравнения	Трудовой потенциал в отраслевом аспекте экономики региона, основные экономические показатели его использования	Выявление различий и сходства в развитии изучаемых явлений	Сопоставление однородной информации, на основании которой делаются выводы	Субъективный характер критериев сравнения и выводов
Оценка движущих мотивов трудового потенциала	Выявление движущих мотивов специалистов и рабочих отраслевых производств, оценка степени значимости мотиваторов и демотиваторов	Разработка наиболее оптимальных стратегий реализации мотивационной кадровой политики на основе измерения силы мотивации	Позволяет количественно оценить приоритетные ряды мотивов и демотивирующих факторов трудового потенциала	Относительность показателей, определенная доля субъективизма
Оценка кадрового риска	Исследование содержания и качественных факторов кадрового риска с учетом отраслевой специализации	Оценка степени вероятности потери имущества, финансовой стабильности, конкурентности	Дает возможность определить структуру кадрового	Определенный субъективизм в определении коэффициентов и проведении расчетов



		тоспособности вследствие несоответствия численности и качественного состава трудового потенциала	риска и дать его количественную оценку	
Анализ деятельности	Изучение, анализ степени рационализации и приемлемости должностных и рабочих мест выполняемым функциям и действиям	Разработка и реализация комплекса кадровых программ на основе проведенного анализа. Составление профессиограмм, спецификаций функциональных положений	Относительная простота расчетов, достоверность данных	Определенная доля субъективизма, недоступность, занятость руководящего звена предприятий
Парных сравнений на основе многомерного шкалирования	Определение приоритетной значимости комплекса факторов внешней и внутренней среды, а также мотивирующих факторов	Построение приоритетного ряда факторов по степени их влияния на эффективность использования трудового потенциала	Ранжирование совокупности факторов в случае малых различий между ними, когда непосредственная оценка не обеспечивает их разумного упорядочения	Повышенная трудоемкость исследования
Функциональная оценка труда	Оценка соответствия руководителя и специалистов занимаемым должностям и предъявляемым функциональным требованиям	Детальный анализ выполнения руководителям и специалистами своих функций: в сфере организации производства, коммерческой деятельности, в правовой сфере, сфере контроля	Позволяет при помощи разработанных рейтинговых шкал или критериев оценить качество управленческого труда.	Определенная степень субъективизма, а также тенденция занижения функциональных требований
Экономическая оценка результативности	Выявить взаимосвязь результатов хозяйственной деятельности, достигнутых предприятием и личным вкладом каждого специалиста	Анализ и сравнение совокупности общеэкономических, организационных, финансовых показателей, достигнутых за определенный период, а также – с результатами при прежнем руководстве	Объективность оценки, возможность анализа совокупности разносторонних показателей.	Сложность в точности и объективности определения реального вклада руководителя в достигнутые результаты.
Оценка социальной эффективности	Оценка состояния и сравнение морально-материальных и социальных показателей качества жизни работников предприятия и самого руководителя	Оценка уровня социально-материальной обеспеченности и защищенности работников предприятия	Объективность оценки, возможность анализа состояния и степени эффективности проводимой кадровой политики на предприятии	Определенная степень субъективизма оценки взаимосвязи показателей качества жизни, уровня благосостояния работников
Метод оценки потребности в трудовых ресурсах	Авторская методика оценки потребности в трудовых ресурсах на основе учета основных показателей развития экономики региона, представленных в региональных программах развития приоритетных отраслей Крыма	Разработка различных прогнозных сценариев развития трудового потенциала на основе программных документов	Объективность оценки, возможность учета экономических показателей, отображенных в региональных программах развития	Определенная степень субъективизма, учет не всех параметров экономического развития

\* разработано авторами на основе [4, 5, 8, 10]

Апробация адаптированного метода оценки приоритетности отраслей экономики региона по уровню социально-экономических показателей позволяет систематизировать характеристику внешних и внутренних угроз, критерии и параметры состояния региональной экономики, обеспечивающие защиту жизненно важных интересов и ее трудового потенциала.

Следующим методико-инструментарным элементом разработки направлений развития трудового потенциала региона является оценка социально-экономического наполнения и значимости приоритетного показателя эффективности использования трудового потенциала – производительности труда в структуре экономики региона. Расчет производительности труда в ведущих отраслях экономики региона базируется на отношении показателя, характеризующего денежное выражение вклада определенной отрасли в величину валового регионального продукта, к количеству занятых в данной отрасли.

Социально-экономическая значимость данных показателей фокусируется и обосновывается, прежде всего, следующими приоритетными государственными регуляторами: утвержденным Президентом РФ перечнем критических технологий, являющимся одним из основных инструментов государственной политики Российской Федерации в области развития отечественной науки и технологий; провозглашенной Указом Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года «Стратегией национальной безопасности Российской Федерации» и политики импортозамещения.

Отметим, что научные основы стратегического прогнозирования эффективной реализации трудового потенциала как инструмента обеспечения социально-экономического развития приоритетных отраслей региона на качественно новой инновационной основе исследованы недостаточно.

Остаются открытыми вопросы изучения процессов трансформации механизмов формирования и эффективной реализации потенциала специалистов высокой квалификации с учетом объективных требований современных инновационно-технологических процессов в условиях экономики развития и глобальной системы управления знаниями. Реалии современного состояния приоритетных отраслей региональной экономики констатируют острую необходимость усиления интеграции государственных механизмов экономической политики и кадрово-научного потенциала региона.

Обеспечение устойчивого, эффективного, сбалансированного и пропорционального развития приоритетных отраслей экономики является одной из главных задач государственной и региональной экономической политики.

В свою очередь нельзя не акцентировать внимания на многолетней, практически не меняющейся тенденции длительности окупаемости затрат на подготовку специалистов для приоритетных отраслей экономики региона. Путем сопоставления расчетов величины затрат на формирование трудового потенциала по разным направлениям деятельности и официальных данных о величине среднемесячной заработной платы рассчитываются и анализируются сроки окупаемости данных инвестиций. Сравнительный анализ полученных данных будет свидетельствовать об эффективности регионально-государственной парадигмы кадрового обеспечения инновационно-технологического развития приоритетных отраслей экономики региона.

В современных условиях формирование и развитие трудового потенциала региона обусловлено влиянием как внутренних факторов, непосредственно определяющих функционирование региональной экономической системы в границах данной территории (демографические факторы, природно-климатические, социально-экономические, экологические и др.), так и ряда внешних факторов, которые напрямую связаны с развитием национальной экономики как единой целостной системы.

В этой связи, концепция методики исследования состояния и разработки перспектив развития трудового потенциала региона должна комплексно охватывать: оценку состояния и механизмов формирования трудового потенциала; исследование содержания и качества труда специалистов различных уровней и профилей деятельности; оценку эффективности использования и реализации кадрового потенциала отраслей экономики региона.

### **Заключение**

Уровень жизни населения и эффективность реализации трудового потенциала формируется как интегрированный результат деятельности всех субъектов экономических отношений. Значимым условием и надежной гарантией дальнейшего развития общества является гармонизация экономических интересов хозяйствующих субъектов, работающей части населения и других общественных слоев, которые стремятся повысить уровень личного благосостояния. Поэтому чрезвычайно важно обосновать наиболее оптимальные пути стимулирования производ-

ства и разработать эффективный механизм государственного регулирования процессов распределения и перераспределения общественного продукта, что позволит в дальнейшем избежать неоправданного расслоения населения, способствовать росту уровня жизни людей и эффективности реализации трудового потенциала в структуре приоритетных отраслей экономики Крыма.

Таким образом, комплексное теоретико-методическое обоснование стратегической приоритетности отраслей экономики, структурно

охватывающее методические подходы к оценке производственного и интеллектуального потенциалов, а также методическая концепция оценки потребности, способности и готовности отраслевых составляющих региональной экономики к эффективному использованию своего трудового потенциала, окажут весомую методологическую помощь управленческим структурам, формирующим интенсификационно-перспективную экономическую политику в регионе.

*Список литературы*

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.08.2014 г. № 790 «Об утверждении Федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d4fa3a896280aadfa.pdf>
2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/71296054/>
3. Бабак К.В., Таюрский А.И. Трудовой потенциал региона: сущность и пути совершенствования инструментов формирования / К.В. Бабак, А.И. Таюрский // Современные проблемы экономического и социального развития. – 2013. – № 9. – С. 178-181.
4. Зиновьев И.Ф., Черемисина С.Г. Методика экономических исследований: учебное пособие / И.Ф. Зиновьев, С.Г. Черемисина – Симферополь: Таврия, 2005. – 176 с.
5. Максимова О.П. Трудовой потенциал региона: подходы к оценке / О.П. Максимова // Вестник Махачкалинского филиала МАДИ. – 2013. – № 13. – С. 19-23
6. Новікова М.М. Методологічне забезпечення системи управління трудовим потенціалом промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук. / М.М. Новікова. – Харків, 2010. – 42 с.
7. Развитие трудового потенциала / А.М. Асалиев, Ф. И. Мирзабалаева, П.Р. Алиева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 320с.
8. Скараник С.С. К вопросу оценки трудового потенциала региона в условиях модернизации экономики / С.С. Скараник // «Методология устойчивого экономического развития в условиях новой индустриализации»: материалы Международной научной конференции. – Симферополь, 2016. – С. 309-313.
9. Терентьева М.А. Оценка трудового потенциала населения северных регионов России в системе регулирования рынка труда: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / М.А. Терентьева – М.: 2016. – 166 с.
10. Черемисина С.Г., Скараник С.С. Агрегированная модель расчета потребности в трудовых ресурсах региона в разрезе приоритетных отраслей экономики региона /С.Г. Черемисина, С.С. Скараник //Научный альманах. – 2017 · № 2-1 (28) – С. 251-256.
11. Черемисина С.Г., Скараник С.С. Расчет стоимости затрат в формирование трудового потенциала Республики Крым в контексте проблемы его эффективной реализации / С.Г. Черемисина, С.С. Скараник // «Современные научные исследования: актуальные теории и концепции»: материалы XIV Международной научно-практической конференции. – Москва, 2016. – С. 150-154.

*Щинова Раиса Александровна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономики  
Вятского государственного университета  
Россия, г. Киров  
E-mail: Rshinova@mail.ru*

## **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*Предметом исследования является инновационный потенциал как перспективное направление, обеспечивающее конкурентное развитие Кировской области. Концепция кластерного подхода становится одной из новых форм успешного регионального развития. Она активно используется российскими регионами для обеспечения ускоренного и качественного развития территорий. В статье анализируются механизм формирования управления конкурентоспособностью и реализации региональной кластерной политики в сфере биотехнологий, биофармацевтики и IT-технологий Кировской области, а также основные инструменты активизации и управления кластерными инициативами в регионе.*

*Ключевые слова: инновационный потенциал региона, механизм управления, конкурентоспособность, экономические методы, модель управления, кластерная политика региона.*

### **Введение**

Выявление и создание конкурентных преимуществ, способных дать толчок для инновационного развития региона и преодоления структурного кризиса, особенно важно для депрессивных регионов, таких как Кировская область, являющаяся объектом данного исследования.

Насущной потребностью данной территории является выявление и создание конкурентных преимуществ, которые будут способствовать повышению инновационного потенциала, что должно быть отражено в политике стратегического развития Кировской области.

Главная цель концепции стратегического развития Кировской области – достижение высокого уровня конкурентоспособности, которое обеспечивается следующими направлениями: эффективным использованием экономического и ресурсного потенциала, созданием конкурентных преимуществ и реформированием системы регионального управления. Практика показывает, что наиболее перспективными для исследуемого региона является формирование положительного образа региона и кластерная концепция, которая при учете инновационной направленности кластеров способствует не только экономической эффективности и повышению уровня жизни населения, но и инновационной направленности развития.

Ведущей и наиболее инновационной отраслью экономики Кировской области является химическая промышленность (25% в структуре промышленного производства). Такая продукция, как сложные минеральные удобрения, фторполимеры и фторированные смазки, востребована не только на рынках региона и всей страны, но и на мировом, химических средств защиты растений, прогрессивных лакокрасочных материалов, а также автомобильных шин, резинотехнических изделий, искусственных кож и изделий из пластмасс. [1].

Переход к лидированию химической и легкой промышленности при утрате позиций машиностроения и металлообработки достаточно характерен для промышленных депрессивных регионов, так как химическая и легкая промышленность требуют меньших капиталовложений и быстрее окупаются. В Кировской области этот процесс связан с банкротством или закрытием таких крупных предприятий, как Песковский литейный завод, Стрижевский силикатный завод, Слободской спиртоводочный завод, Мурыгинская бумажная фабрика, Лузский лесопромышленный комбинат, фосфоритный рудник (п. Рудничный Верхнекамского района) и многие другие. Что касается привлекательности региона для инвесторов, то для ее оценки удобно использовать рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, который включает в себя инвестиционный потенциал и инвестиционный риск (рисунки 1).

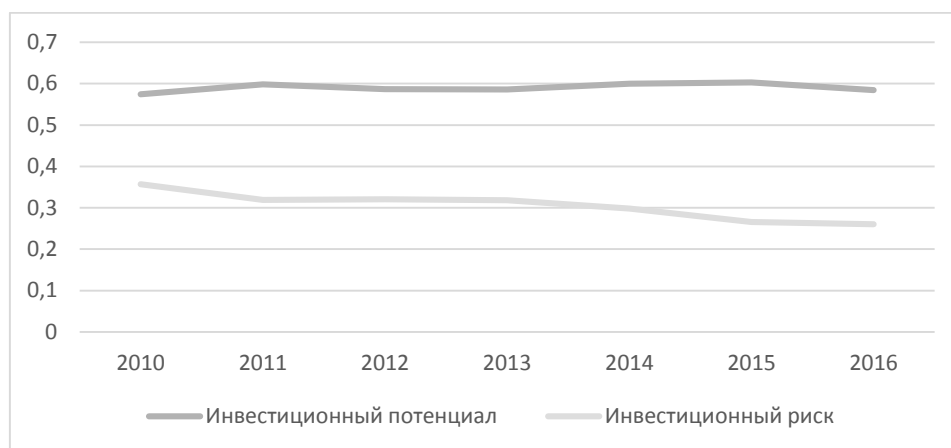


Рисунок 1. Динамика инвестиционного потенциала и риска Кировской области за 2010-2016 гг.

По данным агентства «Эксперт РА» [8] Кировская область характеризуется пониженным потенциалом и умеренным риском и занимает места ближе к концу рейтинга. Однако в отличие от общероссийской тенденции увеличения инвестиционного риска, связанного с кризисом и экономическими санкциями 2014-2016 гг., инвестиционный риск области снижается, передвинув ее с 61 места на 42. Инвестиционный потенциал устойчиво колеблется на низких значениях (2015 год – 59 место, 2016 – 60 место). На 2016 год Кировская область обладает низким инфраструктурным (65 место), инновационным (55 место) и природно-ресурсным (53 место) потенциалами, высоким криминальным (58 место), экологическим (57 место) и экономическим (54 место) риском. При этом имеет перспективы туристическая сфера (40 место).

Исходя из вышеизложенного, Кировскую область можно обозначить как типичный депрессивный регион, который, не обладая значительными сырьевыми ресурсами и научным (инновационным) потенциалом, после структурной перестройки экономики оказался на периферии развития страны и требует особого внимания к разработке стратегии будущего развития, для чего необходимо провести уточнение его конкурентной позиции в Приволжском федеральном округе.

#### Конкурентные позиции Кировской области в социально-хозяйственном пространстве Приволжского федерального округа

Не вызывает сомнений, что XXI век стал веком информации и информационных технологий. Неотъемлемой частью развития постинду-

стриального информационного общества является его инновационная компонента. Для оценки степени наукоемкости разных национальных экономик широко используется такой показатель, как доля расходов на НИОКР в валовом региональном продукте (таблица 1).

Нижегородская область демонстрирует тенденцию к уверенному инновационному развитию, что подтверждает ее значение как исторического и широко известного научного центра. Именно в Нижегородской области находится один из филиалов Российской Академии Наук (РАН). Кировская область находится на 10 месте [10, 11].

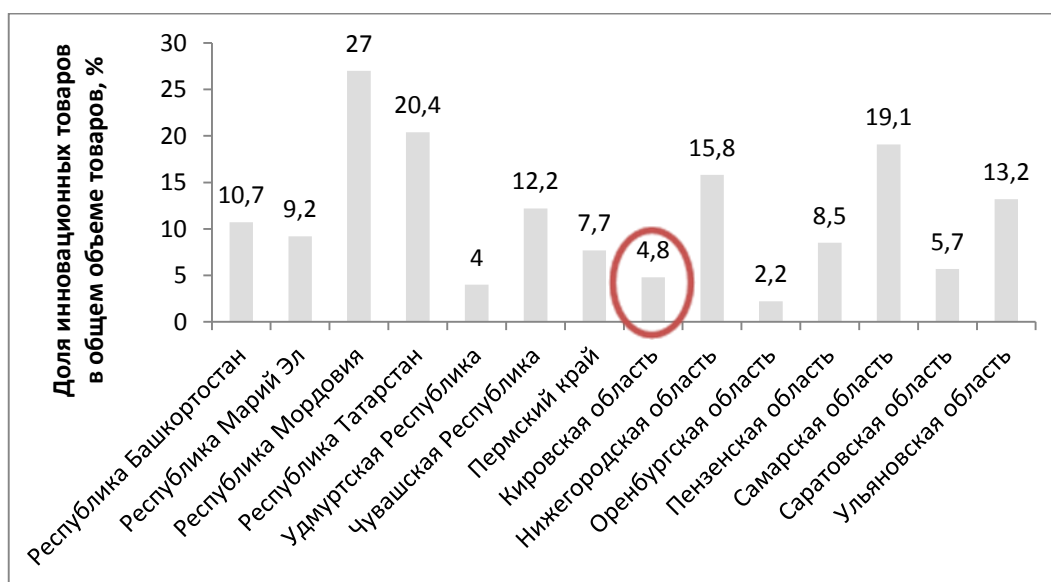
Затраты на технологические инновации организаций области в 2015 году составили 3468 млн руб., что в 18 раз меньше, чем наибольшие затраты по ПФО (Самарская область). Отметим, что за ряд лет Кировская область не приобретает новые технологии и не покупает патенты и лицензии (рисунок 2).

Результат инновационной деятельности можно определить не только изучив результаты научных изысканий, но и сравнив объем инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме произведенных товаров.

Однако даже те регионы, что не демонстрируют высокие показатели сегодня, могут обладать инновационным или творческим потенциалом, который необходимо выявить. Разработкой методики по его определению занимался Р. Флорида [13]. К российским реалиям методика была адаптирована А.Н. Пилясовым и О.В. Колесниковым [9], и позже разрабатывалась И.Н. Шафранской [15].

**Таблица 1. Доля расходов на НИОКР в валовом региональном продукте субъектов ПФО за 2005-2015 гг.**

Наименование	2011г.	2005г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение 2005-2015 гг.	Место в рейтинге
Республика Башкортостан	0,58	0,38	0,61	0,62	0,66	0,63	0,25	7
Республика Марий Эл	0,14	0,56	0,12	0,14	0,10	0,09	-0,47	13
Республика Мордовия	0,50	0,48	0,50	0,61	0,57	0,44	-0,04	11
Республика Татарстан	0,66	0,63	0,73	0,72	0,73	0,67	0,04	6
Удмуртская Республика	0,23	0,36	0,23	0,28	0,23	0,22	-0,14	12
Чувашская Республика	0,45	0,23	0,55	0,64	0,65	0,55	0,32	9
Пермский край	0,98	1,31	1,10	1,38	1,21	1,24	-0,08	4
<b>Кировская область</b>	<b>0,46</b>	<b>0,51</b>	<b>0,53</b>	<b>0,48</b>	<b>0,54</b>	<b>0,51</b>	<b>0,00</b>	<b>10</b>
Нижегородская область	4,70	5,02	5,29	4,68	5,75	6,13	1,12	1
Оренбургская область	0,10	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	-0,01	14
Пензенская область	1,75	1,92	1,66	1,68	1,18	1,08	-0,84	5
Самарская область	1,73	1,92	1,88	1,81	1,27	1,40	-0,52	3
Саратовская область	0,62	0,63	0,63	0,54	0,59	0,58	-0,05	8
Ульяновская область	3,50	3,14	3,55	3,28	3,15	2,95	-0,20	2



**Рисунок 2. Объем инновационных товаров, работ и услуг в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг по регионам ПФО в 2015 г.**

Инновационный потенциал региона опирается на творческий потенциал населения, изобретательскую и научную активность, культурное разнообразие и открытость территории. Все это отражено в трех индексах: таланта, технологий и «плавильного котла». Наибольшую сложность представляет собой последний индекс, изначально обозначаемый как «индекс толерантности»: он показывает то, насколько население готово воспринять и развивать новое. Но из-за отсутствия четких критериев и неразвитости понятия толерантности в нашей стране, в российской адаптации измеряется доля этнического

разнообразия и доля населения, проживающего в регионе не с рождения. Предполагается, что чем более территория открыта для гостей и приезжих, разных культур, тем благоприятней она для инноваций. Проблема заключается в том, что в масштабах страны индекс «плавильного котла» имеет высокие значения для этнических республик и северных территорий, которые далеко не являются локомотивами инноваций. Ответ состоит, возможно, в том, что их творческий потенциал еще не раскрылся [9]. В любом случае, для ПФО данная проблема не имеет такой остроты.

Нормализация частных индексов производится по формуле (1).

$$t_j = \frac{x_j}{x_{max}} \quad (1)$$

где  $x_j$  – частный показатель  $x$   $j$ -того региона,

$x_{max}$  – максимальное значение показателя  $x$ .  
Интегральные и сводный индексы рассчитываются с помощью средней арифметической. Результаты расчета индекса креативности представлены на рисунке 3.

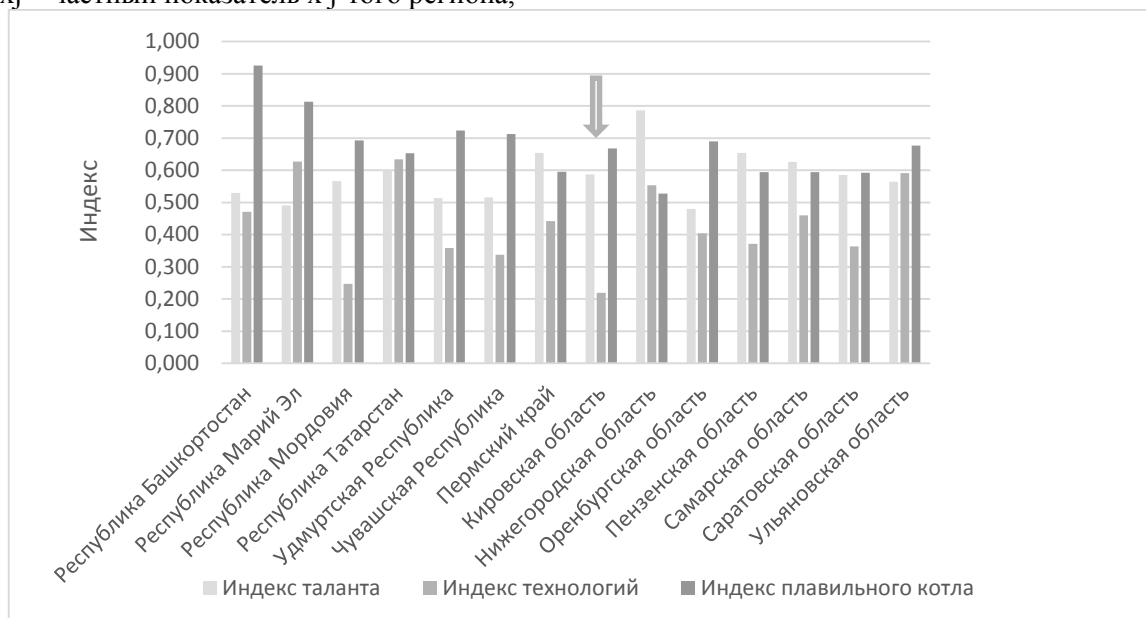


Рисунок 3. Интегральные индексы креативности регионов ПФО за 2015 г.

Индекс таланта включает в показатели предпринимательской активности населения, число работников с высшим образованием и ученых. На первые места этому индексу вышли регионы, имеющие сильные научные школы: прежде всего, это Нижегородская и Самарская области, обладающие значительной долей работников с высшим образованием и исследователей. Стоит отметить, что доля индивидуальных предпринимателей в них, наоборот, крайне низка – 5,5% и 5,8%, и продолжает снижаться.

Кировская область находится на 6 месте, обладая самой высокой долей предпринимательской активности (11,2% населения занято в сфере индивидуального предпринимательства), однако сильно отставая по числу исследователей, занимающихся научной деятельностью (всего 666 человек против 18330 человек в Нижегородской области). По числу работников с высшим образованием – 24,7% - область занимает последнее место.

Индекс технологий строится на основе расходов государства и предприятий на науку, затрат на фундаментальные исследования, числе заявок на изобретения и выданных патентов. Именно этот индекс наиболее полно отражает текущую инновационную деятельность региона

и его жителей. Для наиболее корректного отражения показателей число заявок и патентов, сильно меняющееся год от года, взято в среднем за 5 лет (с 2011 по 2015 год).

По индексу технологий Кировская область опустилась до 14 места. Очевидно, что в ней происходит достаточно мало вложений в науку (0,51% в ВРП) и фундаментальные исследования (5,9% в структуре текущих вложений в НИОКР), изобретательская активность жителей низка (87 полученных патентов в 2015 году).

Информация, необходимая для индекса «плавильного котла», была взята из Всероссийской переписи населения 2010 года [21, 22]. Данные по открытости территории достаточно неожиданно показали обратную по сравнению с предыдущими индексами зависимость: такие инновационно развивающиеся области как Нижегородская, Самарская, Татарстан обладают значительной устойчивостью населения (48-52% коренного населения, т.е. родившегося в области). Но следует упомянуть, что данный показатель для всех регионов ПФО стабилен и находится в рамках 40-50%, и только в Кировской области коренное население составляет только 36%, что, вероятно, обусловлено миграцией из северных районов страны.

В регионы, обладающие низким креативным потенциалом, входят старопромышленная Саратовская область (0,514), Республика Мордовия (0,502) и Кировская область (0,491). Все они характеризуются значительным индексом «плавильного котла», то есть открытостью территории и, в меньшей степени, культурным разнообразием, но при этом их инновационная активность крайне низка. Напрашивается вывод, что при настоящей ситуации в стране и конкретно для Приволжского Федерального округа гораздо для оздоровления науки большее значение играет ее государственная поддержка, чем самостоятельный творческий потенциал, для выражения которого нет подходящих условий.

### Интерпретация результатов исследования

Анализ конкурентоспособности региона с точки зрения его экономической эффективности, уровня жизни населения и инвестиционной активности позволяет совершить полный обзор со всех ключевых позиций и определить «болевые точки».

Немаловажную роль в выборе методики играет доступность показателей, основанных на данных статистики, и их небольшое число, что позволяет конкретно увидеть, какой именно фактор наиболее сильно повлиял на результат.

В данной работе нами была использована методика Л.И. Ушвицкой и В.Н. Парахиной, которая обладает рядом несомненных преимуществ [12].

Однако в процессе подбора показателей, применяемых для данной методики, были произведены несколько значимых модификаций. Так как показатель номинальной заработной платы значительно зависит от разницы цен в разных регионах, поэтому предложено заменить его на показатель реальной заработной платы.

Показатели денежных доходов населения и прожиточного минимума обладают тем же недостатком, поэтому разумно заменить их на показатель соотношения денежных доходов населения к прожиточному минимуму. Если соотношение близко к единице, это значит, что доходы жителей позволяют им удовлетворить только самые базовые потребности, а чем больше эта цифра, тем большее количество денег население может потратить на собственные нужды, способствуя развитию рынков товаров и услуг.

В модели Ушвицкого и В.Н. Парахиной такая картина соответствует модели «эксплуатируемых территорий», когда приемлемый уровень жизни населения обеспечивается за счет когда-то выстроенной экономической инфраструктуры, неэффективно, без заботы о будущем.

Соотнесение трех коэффициентов по ряду лет для Кировской области представлено на рисунке 4.



**Рисунок 4. Коэффициенты инвестиционной привлекательности, уровня жизни и эффективности использования ресурсов по Кировской области за 2005-2015 годы**

Приступая к следующему этапу исследования, необходимо выявить, как проявляется данная закономерность или является простой случайностью. Нами была выбрана методика, включающая в интегральный коэффициент инновационную составляющую. Методика Н.И. Лариной и А.И. Макаева [7] включает в себя меньшее число более простых и доступных показателей, не дублирует предыдущую модель Ушвицкого и

В.Н. Парахиной, а также позволяет выявить ряд объективных факторов. Помимо инновационного потенциала, определяющее значение для регионов России имеет транспортная инфраструктура. Тема дорог для субъектов РФ всегда была болезненной, что отражено даже в классической литературе. Показатели же внешней торговли являются значимыми для мира в условиях глобализации.



Н.И. Ларина и А.И. Макаев строят сводный индекс конкурентоспособности области на основе индексов текущей и стратегической конкурентоспособности, а последний включает в себя индекс развитости инфраструктуры и коммуникационных систем, индекс инновационности и индекс внешнеэкономической деятельности. Частные показатели стандартизируются на основе метода «паттерн»; индексы получаются путем вычисления квадратного корня из суммы квадратов частных стандартизованных пока-

зателей. Сводный индекс и индекс стратегической конкурентоспособности получены с помощью арифметической средней.

Для сопоставления индексов текущей и стратегической конкурентоспособности построим матрицу, разделенную на четыре сектора (рисунок 5), где по горизонтали отчается индекс текущей, в которой по вертикали отчается индекс стратегической конкурентоспособности, а по горизонтали - текущей конкурентоспособности.

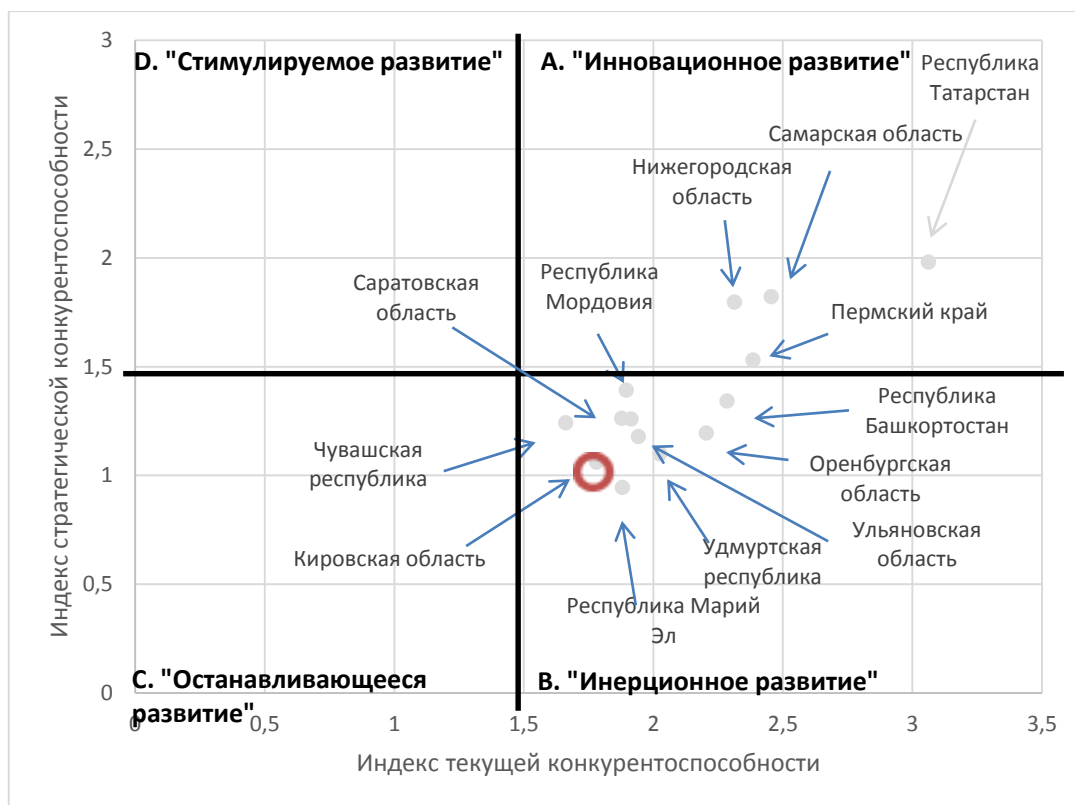


Рисунок 5. Матрица соотношения текущей и стратегической конкурентоспособности для регионов ПФО на 2015 год

От того, как соотносятся индексы, будет зависеть вид развития региона. Четыре региона ПФО – Республика Татарстан, Самарская и Нижегородская области, Пермский край – демонстрируют высокие значения как индекса текущей, так и стратегической конкурентоспособности и относятся к сектору «Инновационного развития». Вероятность перейти в данный сектор демонстрирует также Республика Башкортостан.

Большинство субъектов ПФО относятся к сектору «Инерционное развитие», подтверждая депрессивный характер данной территории.

Важно заметить, что Чувашская республика и Кировская область достаточно близки к сектору «Останавливающегося развития». В квадрант «Стимулируемое развитие» не попал ни один регион, что свидетельствует об изначально промышленно развитом характере ПФО, обеспечившем всем входящим в него регионам высокие показатели текущей конкурентоспособности.

Результаты расчета сводного коэффициента конкурентоспособности представлены на рисунке 6.

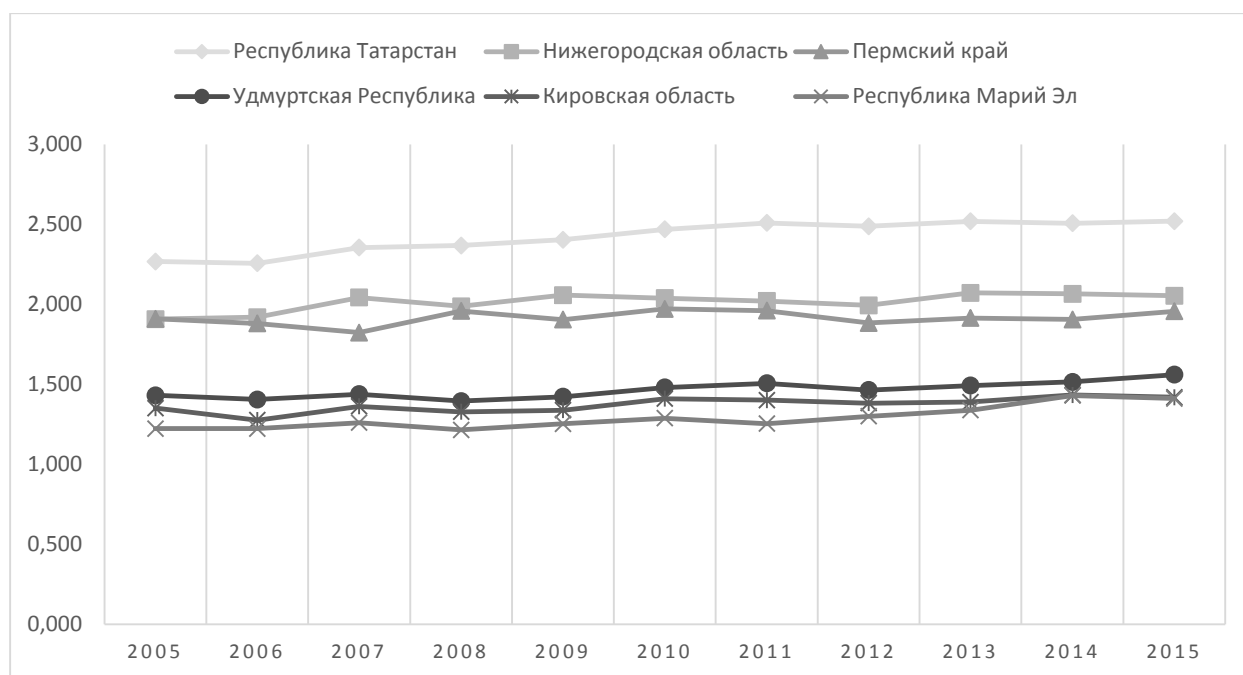


Рисунок 6. Динамика коэффициента сводной конкурентоспособности выбранных субъектов ПФО за 2005-2015 гг.

Графика (рисунок 6) показывает результаты, сходные с результатами методики Л.И. Ушвицкого и В.Н. Парахиной. Все субъекты ПФО отчетливо делятся на три группы, причем в первую входит лишь один – Республика Татарстан (2,521), безусловный локомотив региона.

Во вторую можно включить Самарскую (2,138), Нижегородскую (2,055) области, Пермский край (1,958), Республику Башкортостан (1,813). Является спорным отнесением к ним Оренбургской области (1,700), показавшей хорошие результаты на предыдущей методике.

В третью группу с достаточно небольшим разрывом входят Республика Мордовия (1,644), Саратовская область (1,571), Ульяновская область (1,587), Удмуртская республика (1,561), Пензенская область (1,467), Чувашская республика (1,452), Кировская область (1,421) и Республика Марий Эл (1,412).

Методика Л.И. Ушвицкого и В.Н. Парахиной, показывающая общее направление развития и включающая инвестиционные показатели, и методика Н.И. Лариной и А.И. Макаева, включающая показатели потенциальной конкурентоспособности, демонстрируют определенное единогласие.

#### Формирование механизма управления конкурентоспособностью в контексте реализации кластерной политики региона

В настоящее время все больший вес набирает кластерная концепция развития регионов страны. В общем виде кластер определяется как

группа взаимосвязанных компаний, которые работают в сходных отраслях (одной отрасли) и находятся в едином территориальном ареале. Нередко к этому перечню добавляют участие в кластере научных организаций, способствующих возникновению инновационной компоненты.

Согласно взглядам М. Портера, М. Энрайта, А. Маршалла и П. Бекатини [17, 18, 19, 20], именно кластерная форма организации предприятий рассматривается как эффективная форма повышения конкурентных преимуществ как самих организаций, так и региона, в котором они находятся. Данный эффект связан с экономией издержек, возникающей благодаря объединению мощностей и эффекта масштаба, повышением конкурентоспособности продукции, которая начинает проникать и на внешние рынки. В свою очередь институциональные теории сосредоточивают внимание на синергии, возникающей между субъектами кластера, распространением неформальных контактов, уменьшением транзакционных издержек, диффузии инноваций.

Как эффективная организация, кластер не только предоставляет рабочие места и способствует оздоровлению экономического климата, но и способствует привлечению инвестиций в регион, развитию в нем образовательной и научной инфраструктуры.

К главным целям рассматриваемого механизма относятся: создание конкурентных преимуществ, стимулирование предпринимательства, инновационной деятельности, повышение качества жизни населения. Для реализации этой цели органы регионального управления разрабатывают региональную кластерную политику, которая должна соответствовать общегосударственной.

Главная цель региональной политики для проблемных территорий – достижение высокого уровня конкурентоспособности региона, что обеспечивается тремя способами: эффективным использованием экономического и ресурсного потенциала, созданием конкурентных преимуществ и реформированием системы регионального управления с помощью внедрения новых инструментов (таблица 2).

**Таблица 2. Формы реализации механизма повышения конкурентоспособности Кировской области**

<b>Форма</b>	<b>Мероприятия</b>
План развития (стратегия)	Стратегия социально-экономического развития Кировской области на период до 2020 года
Общие целевые федеральные программы и проекты	Концепция кластерной политики Кировской области на период до 2020 года ГП «Устойчивое развитие сельских территорий Кировской области на 2014 – 2020 годы» ГП Кировской области «Развитие предпринимательства и внешних связей на 2013 - 2020 годы» ГП «Развитие экономического потенциала и формирование благоприятного инвестиционного климата Кировской области на 2013 - 2020 годы» ГП Кировской области «Информационное общество» на 2013 - 2020 годы ГП «Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов Кировской области» на 2013 - 2020 годы
Отраслевые программы	ГП «Развитие агропромышленного комплекса Кировской области на 2013 – 2020 годы». ГП «Развитие и повышение конкурентоспособности промышленного комплекса Кировской области на 2013-2020 годы» ГП Кировской области «Развитие транспортной системы на 2013-2020 годы» Закон Кировской области от 04.05.2008 № 243-ЗО «О развитии инновационной деятельности в Кировской области»

На практике концептуальный механизм управления конкурентоспособностью региона реализуется через разнообразные формы, методы и инструменты. К формам относятся прежде всего разнообразные законодательные акты, формирующие стратегические перспективы региона на разных уровнях.

В целях повышения конкурентоспособности Кировской области органы власти используют различные методы.

Законодательные методы регулирования конкурентоспособности Кировской области направлены на формирование благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата, поддержку промышленности, АПК и внешней торговли, развитие транспортной системы.

Плановые методы непосредственно связаны с законодательными и предусматривают разработку стратегий развития региона, различных областных целевых программ и проектов, направленных на повышение конкурентоспо-

собности, а также контроль над их выполнением. Следует отметить, что на сегодняшний день в Кировской области практически нет программ, регулирующих деятельность лесопромышленного или туристического сектора, являющихся стратегически важными для региона, ни конкретных планов по развитию отдельных отраслей, кластеров и технопарков. Общее направление развития задано в документах более высокого уровня, таких как общая стратегия развития. С одной стороны, это позволяет избежать лишней раздробленности указаний, а с другой – не позволяет достаточно конкретизировать отдельные перспективные направления. Если касаться федеральных программ, то Кировская область участвует лишь в малом их числе [3, 4].

Экономические методы регулирования конкурентоспособности Кировской области направлены на создание благоприятного инвестиционного климата, поддержку инноваций. (таблица 3).

**Таблица 3. Экономические методы регулирования процесса повышения конкурентоспособности Кировской области**

Метод	Содержание метода
Прямые	Субсидии на возмещение затрат по аренде, приобретению оборудования, расходов на НИОКР субъектам инвестиционной деятельности
	Льготное кредитование, в том числе инвестиционное
	Частичная компенсация процентной ставки по кредитам, полученным в кредитных организациях области на инвестиционные цели
	Возмещение затрат на страхование и др.
	Заключение специальных инвестиционных контрактов (СПИК)
	Обеспечение государственным заказом
Косвенные	Предоставление налоговых льгот субъектам инвестиционной деятельности;
	Предоставление на конкурсной основе государственных гарантий по инвестиционным проектам за счет средств областного бюджета
	Финансирование подготовки и повышения квалификации кадров, обучение по курсу «Начинающий предприниматель» и др.

Организационные методы регулирования процесса повышения конкурентоспособности обеспечивают формирование отлаженного организационного обеспечения, создание необходимых структур.

Среди поддержки, осуществляемой организациями, можно выделить информационную (консультации), финансовую, помощь при проведении деловых встреч, форумов, разработка проектов.

В основной спектр инструментов, способствующих повышению конкурентоспособности Кировской области, входят стратегически ориентированное региональное управление, форми-

рование региональных кластеров и переход экономики на инновационный уровень на основе концепции «обучающего региона».

В Стратегии обозначены несколько приоритетных направлений повышения конкурентоспособности: поддержка приоритетных отраслей, создание зон опережающего развития, инновационное развитие и развитие производственных кластеров [6].

К приоритетным отраслям относится химическая и лесная промышленность, АПК, металлургия и машиностроение, строительный комплекс. На основе данных отраслей формируются зоны опережающего развития (таблица 4).

**Таблица 4. Зоны опережающего развития Кировской области**

Зона	Направления развития
Центральная зона опережающего развития (Киров, Кирово-Чепецк, Слободской, Котельнич, районы Кирово-Чепецкий, Слободской, Оричевский, Кумский, Орловский, Котельничский)	Имеются предпосылки для формирования и развития Кировской агломерации. Развитие инновационной экономики (биотехнологический кластер), машиностроительного комплекса
Северозападная зона опережающего развития. (Даровской, Мурашинский, Подосиновский, Юрьянский, Лузский районы)	Деятельность по заготовке и промышленной переработке древесины
Северовосточная зона опережающего развития (Верхнекамский район)	Специализация на добыче полезных ископаемых (месторождение фосфоритов) и их промышленной переработке

В настоящее время в Кировской области возрастает актуальность такого инструмента повышения конкурентоспособности региона как кластерная политика, что подтверждается оценкой потенциала кластеризации в регионе.

Потенциал кластеризации оценивается через три коэффициента: специализации, локализации и душевого производства [5].

Кировская область является достаточно специализированным регионом, в основном за счет того, что ее промышленность не ориентирована на обработку нефти, которая занимает важное место в структуре промышленности России. Ведущими отраслями являются производство

кожи, деревообработка, химическая промышленность и производство резиновых изделий (таблица 5).

Концентрация отрасли в регионе соответствует коэффициенту локализации, который представляет собой отношение удельного веса данного сектора экономики в структуре производства региона к удельному весу того же сектора в структуре производства страны.

Наиболее концентрированные отрасли региона – производство кожи, обработка древесины, химическое и целлюлозно-бумажное производство, производство резиновых изделий (таблица 6). Именно они обеспечивают продукцией не только нужды региона, но и могут служить экспортным целям.

**Таблица 5. Коэффициент специализации производства по Кировской области за 2011-2015 гг.**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Рост
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	8,97	10,78	10,65	13,15	14,43	↑
обработка древесины и производство изделий из дерева	7,85	7,09	7,32	7,18	7,21	
химическое производство	4,15	3,86	3,84	4,07	4,10	
производство резиновых и пластмассовых изделий	4,87	2,38	2,21	2,34	2,38	
прочие виды обрабатывающих производств	2,20	2,14	2,29	2,24	2,32	↑
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,62	1,83	1,87	1,92	1,81	↑
текстильное и швейное производство	1,04	1,36	1,32	1,25	1,78	↑
производство машин и оборудования	1,03	1,02	1,13	1,26	1,45	↑
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	1,28	1,31	1,32	1,26	1,18	
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,90	0,94	0,92	0,82	0,77	
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,90	1,16	1,06	0,81	0,73	
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,59	0,67	0,70	0,76	0,69	↑
производство транспортных средств и оборудования	0,60	0,64	0,66	0,63	0,67	↑
производство кокса и нефтепродуктов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

**Таблица 6. Коэффициент локализации производства по Кировской области за 2011-2015 гг.**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Рост
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,82	8,62	8,72	10,86	11,36	↑
обработка древесины и производство изделий из дерева	5,97	5,67	5,99	5,93	5,68	
химическое производство	3,15	3,09	3,14	3,36	3,23	↑
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,68	2,71	2,95	2,84	2,55	
производство резиновых и пластмассовых изделий	3,71	1,91	1,81	1,93	1,87	↑
прочие виды обрабатывающих производств	1,67	1,71	1,87	1,85	1,83	↑
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1,23	1,46	1,53	1,59	1,42	↑
текстильное и швейное производство	0,79	1,09	1,08	1,03	1,40	↑
производство машин и оборудования	0,79	0,82	0,92	1,04	1,14	↑
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,98	1,05	1,08	1,04	0,93	↑
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,69	0,75	0,75	0,67	0,61	
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,45	0,54	0,57	0,63	0,54	↑
производство транспортных средств и оборудования	0,46	0,51	0,54	0,52	0,53	↑
производство кокса и нефтепродуктов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

**Таблица 7. Душевой коэффициент производства по Кировской области за 2011-2015 гг.**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Рост
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4,16	4,89	4,84	6,32	6,92	↑
обработка древесины и производство изделий из дерева	3,64	3,22	3,32	3,45	3,46	
химическое производство	1,92	1,75	1,74	1,95	1,97	↑
производство резиновых и пластмассовых изделий	2,26	1,08	1,00	1,13	1,14	
прочие виды обрабатывающих производств	1,02	0,97	1,04	1,08	1,11	↑
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,75	0,83	0,85	0,92	0,87	↑
текстильное и швейное производство	0,48	0,62	0,60	0,60	0,85	↑
производство машин и оборудования	0,48	0,46	0,51	0,61	0,69	↑
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	0,59	0,60	0,60	0,60	0,57	
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	0,42	0,43	0,42	0,39	0,37	
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,41	0,53	0,48	0,39	0,35	
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0,27	0,31	0,32	0,37	0,33	↑
производство транспортных средств и оборудования	0,28	0,29	0,30	0,30	0,32	↑
производство кокса и нефтепродуктов	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

Способность экономики не только удовлетворять внутренний спрос, но и потребности других регионов, демонстрирует коэффициент душевого производства. В Кировской области описанным условиям соответствуют уже упомянутые ранее отрасли: производство кожи, обработка древесины, химическое производство и производство резиновых изделий (таблица 7).

Таким образом, выделяются четыре направления кластеризации отраслей промышленности Кировской области – производство кожи и обуви, обработка древесины, химическое производство и производство резиновых изделий. Некоторые потенциальные кластеры тесно связаны с опережающими зонами развития области, и прежде всего с Кировской агломерацией. Перспективные направления развития и возможные кластеры указаны в таблице 8.

Помимо промышленности потенциал кластеризации существует в агропромышленном комплексе Кировской области. На его развитие

направлены программы «Развитие агропромышленного комплекса Кировской области на 2013–2020 годы» и «Устойчивое развитие сельских территорий Кировской области на 2014–2020 годы» [14]. Согласно исследованию Р.А. Щиновой и Д.А. Логинова [16], районы области можно разделить на пять групп по уровню интенсивности ведения сельского хозяйства. Высокий и наивысший уровни отмечаются в г. Кирове, Вятскополянском, Малмыжском, Кирово-Чепецком, Куменском, Омутнинском и Оричевском районе. Данные территории соответствуют центральной зоне, которая ввиду концентрации перерабатывающих с/х предприятий имеет все признаки кластера, и юго-восточной зоне, которая характеризуется хорошей обеспеченностью сельскохозяйственными угодьями и выходом к центрам логистики.

**Таблица 8. Перспективные кластеры Кировской области**

<b>Направление</b>		<b>Перспективный кластер</b>
Обрабатывающая промышленность	производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	Кластер легкой промышленности (обувной кластер) ООО «Вахруши-Юфть», ООО «Союз Вахрушевских Предприятий», ООО «Вахруши-литобувь», ООО «Артэкс», ООО «Лель», ООО «Кировский ордена Отечественной войны I степени комбинат искусственных кож»
	обработка древесины и производство изделий из дерева	Мебельный кластер группа компаний «Лотус», ООО «МЦ», группа компаний «Ресурс», ООО «Фарес».
	химическое производство	Возможен на основе ООО «ОХК «Уралхим» в г. Кирово-Чепецке и ООО «ГалоПолимер Кирово-Чепецк»
	производство резиновых и пластмассовых изделий	Возможен на основе ОАО «Кировский шинный завод» и ОАО «Кировский ордена Отечественной войны I степени комбинат искусственных кож».
АПК		- центральная зона Кировской области. (город Киров, Кирово-Чепецкий, Кум енский, Оричевский, Орловский, Слободской районы) - юго-восточная зона Кировской области. (Вятскополянский, Уржумский, Малмыжский и Немский районы)
Туризм		Санаторно-курортный кластер «Целительная сила Вятки» (Куменский, Оричевский, Слободской, Нижнеивкинский районы)
Инновационная экономика	Биотехнологии	«Биофармацевтический кластер «Вятка-Биополис» «Биотехнологический кластер Кировской области» «Кластер по развитию промышленной биотехнологии в Кировской области»
	Информационные технологии	«Геоинформационный кластер «Геокиров»

Существенной составляющей инновационного развития страны является туризм. Самобытность и этнокультурное разнообразие Приволжского федерального округа позволяет говорить о значительных перспективах «...культурно-познавательного, этнического и паломнического туризма» [2]. Кировская область обладает большим туристическо-рекреационным потенциалом: на ее территории расположены 4 курортные зоны, 16 санаториев на 3967 мест, месторождения с 18 видами минеральных вод и 50 – лечебных грязей, что обусловило значимые перспективы туристическо-рекреационного кластера.

Инновационная составляющая экономики региона прежде всего проявляется в развитии биотехнологий и фармацевтики. По данным Стратегии кластерного развития Кировской области [6], в регионе действуют 4 биотехнологических кластера, ведущими предприятиями которых являются ООО «Нанолек», ООО «БиоХимЗавод», ООО «Восток», которые действуют совместно с научно-образовательными институтами, активно развивается геоинформационный кластер «Геокиров».

В контексте глобализации и конкуренции между регионами потребность в инновации стала постоянно актуальной. Значимость инноваций, науки и знания как факторов повышения конкурентоспособности современного региона невозможно отрицать. Важным элементом в процессе развития является становление «обучающейся экономики», в которой инновации приобретают ключевое значение. При этом инновации рассматриваются не только в контексте технического процесса, но и социального, а также процесса диалога между фирмой и средой. Данную модель обозначают как «инновационную диалоговую модель» или «модель инновационного взаимодействия» [калюжная].

Данная концепция рассматривает инновационный «обучающийся регион» с двух позиций: как трансформацию индустриального региона и как региональную коалицию развития. Инновации в данной модели осуществляются посредством организации деловой сети, межфирменного взаимодействия и сотрудничества с клиентом, а также создания кластеров и агломераций. Перманентное отставание фирм региона от фирм других регионов может быть связано с не-

правильно функционирующей системой получения знаний, которая должна связывать их в единую информационную сеть, а также помогать выделить и использовать международные новшества.

#### **Вывод**

Характер Кировской области определяет периферийное положение в Приволжском федеральном округе и роль связующего звена между регионами Поволжья и центральным Уралом. Это урбанизированный, промышленный регион с высокой долей обрабатывающей промышленности, а именно химической (25%) и пищевой (14%).

Самым активно развивающимся сектором экономики является розничная торговля. Несмотря на постепенное укрепление позиций, находящееся в общем русле позитивной тенденции, области требуются значительные структурные изменения в экономике, чтобы вывести ее из состояния стагнации, не меняющегося на протяжении нескольких лет.

#### *Список литературы*

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с "Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года") [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82134/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/)
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.05.2014 года N 941-р «Об утверждении стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kirovreg.ru/culture/tourism/strategtur.php>;
3. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «О Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231\\_016](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016)
4. Постановление Правительства Кировской области от 12.08.2008 № 142/319 (в редакции постановления Правительства области от 06.12.2009 № 33/432) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Кировской области на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kirovreg.ru/strategy/>;
5. Постановление Правительства Кировской области от 25.10.2012 № 176/655 «Об утверждении государственной программы Кировской области «Охрана окружающей среды, воспроизводство и использование природных ресурсов на 2013-2020 годы»;
6. Распоряжение Правительства Кировской области от 30.12.2014 № 145 «Об утверждении Концепции кластерной политики Кировской области на период до 2020 года»;
7. Ларина Н.И., Макаев А.И. Кластеризация как путь повышения международной конкурентоспособности страны и регионов // Эко. – 2006. – № 10. – С. 2-26.
8. Печаткин В.В., Салихов С.У., Саблина В.А. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России / Институт социально-экономических исследований Уфимского НЦ РАН. – Режим доступа: <http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d786.htm>
9. Пилясов А.Н., Колесников О.В. Оценка творческого потенциала российских региональных сообществ // Вопросы экономики. – 2008. – № 9. – С.50-69.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб./ Росстат. – М., 2016. – 1326 с.
11. Сайт агентства РИА Рейтинг [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://riarating.ru/>
12. Ушвицкий Л. И., Парахина В. Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». - 2005. - № 1. - С. 1-20.
13. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее. – М.: Классика XXI, 2007
14. Чернышев, К. А. Трансформация территориальной организации населения депрессивного региона: монография / К. А. Чернышев. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2016. – 204 с.
15. Шафранская И.Н. Конкурентоспособность регионов через призму креативности или еще об одном рейтинге регионов/ И.Н. Шафранская // Конкурентоспособный регион: концепции и факторы: сб. статей. – Пермь, 2012. – 17-32 с.



16. Щинова Р.А. Экономические проблемы регионального агропромышленного комплекса и пути их решения/ Щинова Р.А., Логинов Д.А //Пермский аграрный вестник(ИФ 0,214),2016. № 2(14). С.154-159.
17. Porter M. On competition. – Harvard Business School Press, 1998. – 485 p.(Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. –С. 38-41.
18. Porter M. The competitive Advantage of Nations. – Free Press, 1990. – 896 p.
19. Marshall A. Principles of Economics. – 1890 [Online]. URL: <http://www/econlib.org/library/Marshall/marP.html>
20. Budd L. Territorial Competition and Globalization: Scylla and Charybdis of European Cities // Urban Studies. – 1998. – Vol. 35. – P. 663-685.
21. Сайт Правительства Кировской области [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kirovreg.ru/>
22. Сайт Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
23. Носов А.Л. Информационное обеспечение стратегического управления инновациями // Инновационное развитие экономики. – 2016. -№ 6(36) часть II ноябрь-декабрь. – С. 44-48.
24. Рыжаков Е.Д. Методология формирования системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в регионах России. Экономические науки. 2012. №96. С.74-77.



# **ФИНАНСЫ. НАЛОГИ**



*Александрова Наталия Вячеславовна,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики  
Чебоксарского кооперативного института (филиала)  
Российского университета кооперации  
Россия, г. Чебоксары  
E-mail: natalia50196@mail.ru*

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

*Развитие экономики зависит от качества ее налоговой системы. В статье обоснованы подходы по решению проблем совершенствования налогового администрирования на региональном уровне.*

*Ключевые слова: налогообложение, налоговое администрирование, налоговый контроль, эффективность налоговой системы.*

### **Введение**

Действующая система налогового администрирования страдает целым рядом недостатков, которые определяют ее низкую эффективность и высокую конфликтность (при том, что в большинстве случаев выигрывают споры налогоплательщики). Для того чтобы повысить качество налогового необходимо изучить его проблемы, к ним относят [5]:

- нестабильность российских налогов, постоянную смену их видов, ставок, порядка уплаты, налоговых льгот. Частые изменения в налоговом законодательстве делают невозможным грамотное планирование экономической деятельности, создавая немалые трудности предприятиям. Особенно болезненными такие действия становятся для малых и средних предприятий, зачастую ставя их на грань банкротства. Постоянные изменения налоговых законов не только сдерживают рост малого и среднего бизнеса, но и препятствуют нормальному развитию крупных предприятий;
- низкий уровень собираемости налогов, уклонение налогоплательщиков от их уплаты.

А ведь собираемость налогов, помимо экономической, несет и важную социальную нагрузку, потому, что по нашему стойкому убеждению, уплачиваемые налоги представляют собой особую форму инвестиций в социальную среду и носят возвратный характер. Их нельзя рассматривать как акцию по конфискации части собственности, так как они должны вернуться предпринимателю в форме расширения потребительского спроса, в виде

новых технологий, товаров, более развитой инфраструктуры услуг, более благоприятным условиям ведения бизнеса и, что немаловажно, возросшим доверием граждан.

Причинами неполного поступления налогов и сборов в бюджет является применение налогоплательщиками различных схем ухода от налогообложения; декларирование минимальных размеров доходов, прибыли и рентабельности; необоснованное завышение расходов; выплаты теневой зарплаты (зарплаты в «конвертах»); нарушение платежной дисциплины по расчетам с бюджетом (наличие задолженности по платежам в бюджет).

### **Мероприятия повышения качества регионального налогового администрирования**

Решить данные проблемы можно путем повышения качества и эффективности налогового администрирования в регионе. К ним относят [3]:

1) Постепенное реформирование налоговой системы на основе длительного и тщательного анализа ситуации со сбором налогов.

Любые кардинальные изменения в налоговой системе России, особенно те изменения, которые ущемляют экономические интересы налогоплательщиков, не только не смогут увеличить налоговые поступления в бюджет, но и приведут к потерям доходных источников, поскольку налоговая нестабильность станет тем решающим фактором, который заставит многих налогоплательщиков уйти в теневую экономику.

С другой стороны, чем быстрее будет обеспечена на несколько лет вперед неизменность налогового законодательства, тем лучше

будет инвестиционный климат в России, тем быстрее будут сформированы условия для начала экономического роста. Кроме того, стабильность налоговой системы в федеративном государстве во многом определяется тем, насколько строго соблюдаются пределы компетенции центра и регионов при принятии мер в области налоговой политики.

2) Перечень товаров, облагаемых акцизами, в России значительно меньше, чем в большинстве развитых стран, а ставки акцизов ниже. В результате в 10-15 раз ниже и удельный вес поступлений от этого налога в российских федеральных доходах, по сравнению с бюджетами развитых стран. Поэтому предлагается перечень таких товаров можно расширить, доведя до уровня европейских стран.

3) Доля налога на прибыль в бюджет России в 2-4 раза превышает аналогичные показатели большинства развитых стран. Это объясняется тем, что хотя ставки налогообложения прибыли в России соответствуют мировому уровню, но налогооблагаемая база для изъятия прибыли завышена, что является одной из причин уклонения от его уплаты.

Поэтому в целях увеличения собираемости налога на прибыль можно рекомендовать налогооблагаемую базу при расчете налога на прибыль хотя бы для отдельных категорий налогоплательщиков.

4) Значительно отстают от развитых стран объемы поступлений подоходного налога в России, хотя ставки налогообложения близки к мировым. Одной из главных причин является то, что подоходный налог в России до сих пор остается преимущественно налогом на зарплату и взимается исключительно по месту ее выплаты, т.е. на организациях. Остальные доходы физических лиц фактически «ускользают» от подоходного налогообложения. Между тем доля заработной платы в совокупных доходах населения неуклонно снижается. Поэтому необходимо продумывать и внедрять механизмы отслеживания внезарплатных доходов, что явно, как свидетельствует практика, весьма трудоемкий и сложный процесс.

5) Совершенствование порядка осуществления налогового контроля.

Для этого сотрудники налоговых органов проводят ряд направлений повышения эффективности контрольной работы налоговых органов, нацеленных на рост мобилизации доходов бюджета. К ним относят:

– риск-ориентированный отбор плательщиков с наибольшими суммами предполагаемых

доначислений и доведением налоговой нагрузки до адекватной.

Одним из ключевых индикаторов зон налоговых рисков является показатель налоговой нагрузки. Было выявлено, что большинство управлений и инспекций не всегда знают схему ведения бизнеса, структуру и роль налогоплательщика в холдинге, не обладают информацией о том, кто является собственником данного бизнеса и через какие звенья данного холдинга минимизируются налоговые обязательства. Не анализируются конкретные сделки, повлиявшие на занижение налоговой базы, производители и цены по приобретаемым основным средствам и материально-производственным запасам, не составляется товарный баланс и не исследуются финансовые потоки.

В этой связи руководителям управлений необходимо провести глубокий анализ по видам налогов, в разрезе отраслей, а также по крупнейшим и основным плательщикам и их ключевым контрагентам для выяснения причин и факторов, повлиявших на величину низкой налоговой нагрузки;

– планирование и проведение одновременных проверок взаимосвязанных лиц с учетом зон рисков совершения налоговых правонарушений, с проведением скоординированных контрольных мероприятий с органами Пенсионного фонда, Федеральной таможенной службой Российской Федерации;

– противодействие применению схем уклонения от налогообложения и выявлению сокрытой налоговой базы в отношении налогоплательщиков, получающих необоснованную налоговую выгоду и незаконное возмещение налогов из бюджета, в том числе с использованием оффшорных компаний и фирм - «однодневок».

Проблема во многом заключается в том, что бизнес намного быстрее реагирует на возможные административные риски. Создаются новые схемы уклонения от уплаты налогов, схемы становятся сложнее и сложнее, в них вовлекается все большее количество организаций, товарные и денежные потоки разводятся так, что свести их воедино в принципе невозможно, активно привлекаются резиденты оффшорных территорий. Огромное количество операций, направленных на уклонение от уплаты налогов, классифицируется как вполне нормальные и не имеющие рисков.

Поэтому подходу к доказыванию схем с участием фирм-«однодневок», необходимо проводить комплекс мероприятий, направленный

на доказывание умысла получения необоснованной налоговой выгоды.

Серьезное внимание должно уделяться анализу использования финансовых инструментов, с помощью которых выводятся денежные средства в «теневой» сектор экономики (фиктивные внешнеторговые контракты, обналичивание денежных средств, фиктивное приобретение ценных бумаг и осуществление сделок с ценными бумагами фиктивных организаций, переводы денежных средств на собственные счета фирм-«однодневок», открытые в зарубежных банках).

Силами одних только налоговых органов выявить это сложно – необходимо активно сотрудничать с правоохранительными органами, подразделениями Федеральной службы по финансовым рынкам, использовать информацию Банка России;

- максимальная полнота взыскания сумм, доначисленных по результатам налоговых проверок, с принятием всего комплекса соответствующих мер, таких как: привлечение руководителей и учредителей к субсидиарной ответственности в рамках процедур банкротства с подачей исков о возмещении ущерба; применение обеспечительных мер в рамках статьи 101 Налогового кодекса Российской Федерации; взыскание доначисленных по проверкам сумм в порядке статьи 45 Налогового кодекса Российской Федерации с зависимых лиц налогоплательщика; выстраивание конструктивной работы с правоохранительными органами по каждой «проблемной» проверке;
- значительное снижение удельного веса низкоквалифицированных проверок. Для этого необходимо обеспечить соблюдение принципа соразмерности времени и средств, затрачиваемых на проведение проверок, предполагаемым результатам. Также необходимо оптимизировать рабочую нагрузку на сотрудников налогового органа.

Качественная контрольная работа невозможна без оперативной координации деятельности подразделений, от которых зависит результативность контрольных мероприятий, — отделов контрольной работы, досудебного аудита и правовых отделов, а также без полноты проведения контрольных мероприятий (осмотров, допросов, экспертиз и т. д.).

Причем отделы досудебного аудита должны проводить постоянный анализ причин удовлетворения жалоб налогоплательщиков и оспаривания решений налоговых органов в

арбитражных судах, и если основанием для этого является низкое качество собранной доказательной базы, привлекать к ответственности специалистов и руководителей, совместно с контрольными и юридическими подразделениями выработать единую стратегию и тактику проведения контрольных мероприятий.

б) Оценка правомерности применения налогоплательщиками специальных режимов налогообложения. Ежегодно число налогоплательщиков, применяющих специальные режимы налогообложения, увеличивается. Упрощенная система налогообложения имеет очевидные преимущества перед общим режимом. Например, в результате освобождения от уплаты ряда налогов снижается налоговая нагрузка организации.

Существенно облегчается налоговый учет доходов и расходов. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не ведут бухгалтерский учет. Для применения этого режима Налоговый кодекс предусматривает ограничения, исходя из того, что этот специальный режим в налогообложении предусмотрен для «малого» бизнеса». Но отдельные налогоплательщики, которые не вправе применять упрощенную систему налогообложения, предпринимают действия по «созданию» критериев соответствия статусу малых предприятий. Все это в результате сказывается на доходах бюджета;

7) В связи с большим количеством изменений в налоговом законодательстве основной упор налоговых служб должен быть направлен не только на фискальный характер их работы, но и на информационно-образовательный.

Условиями выполнения информационных функций являются не только и не столько технические и материальные ресурсы инспекций, сколько эффективно организованные партнерские взаимодействия между налогоплательщиками и работниками налоговых органов. Введение любого закона по налогообложению или внесению в него изменений должна предшествовать объемная разъяснительная работа о том, с какой целью и по каким причинам вызвана данная мера, с привлечением средств массовой информации. Данная мера необходима для формирования у налогоплательщиков высокой налоговой культуры - люди должны осознавать, на какие государственные нужды направляются уплачиваемые ими налоги, какая часть их платежей возвращается им обратно в виде повышения уровня их жизнедеятельности.

### Формы налогового контроля как оценка эффективности налоговой политики

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных НК РФ [3].

Оценить деятельность УФНС России и показать результативность ее работы, в том числе контрольной, необходимо по следующим показателям:

- сумма поступлений налогов и сборов в бюджетную систему России на контролируемой территории – в целом и по видам бюджетов и государственных внебюджетных фондов;
- сумма, доначисленная инспекцией в ходе контрольной работы, - в целом и по видам бюджетов, ГВФ, категорий налогоплательщиков (юридические лица, индивидуальные предприниматели, физические лица), видам проверок (выездные и камеральные), характеру платежей (налоги, пеня, санкции);
- сумма, взысканные в бюджет по результатам контрольной работы (всего и в том же разбивке);
- сумма недоимки и задолженности по налогам, пени и штрафам всего и по видам бюджетов;
- количество налогоплательщиков, состоящих на учете, всего и по отдельным категориям.

Качественные показатели деятельности налоговой инспекции рассчитываются по результатам ее работы в относительном выражении.

К ним относятся:

- выполнение установленных заданий по мобилизации средств в бюджетную систему России.
- темп роста поступлений в бюджет к уровню соответствующего периода прошлого года.
- соотношение суммы платежей, доначисленной в ходе контрольной работы, и суммы поступлений в бюджет за отчетный период. Ха-

рактеризует эффективность контрольной работы инспекции с учетом реальной налоговой базы.

- соотношение суммы платежей, фактически поступившей в бюджет в результате контрольной работы, и суммы поступлений за отчетный период.
- процент взыскания доначисленных сумм.
- количество выездных налоговых проверок.
- сумма доначислений, приходящихся на одну налоговую проверку.

На основании отчета о результатах контрольной работы УФНС России по Чувашской Республике – это форма № 2- НК «О результатах контрольной работы налоговых органов», на основании которой проводится анализ контрольной работы УФНС России по Чувашской Республике.

Камеральные налоговые проверки являются оперативной, текущей формой контроля, однако их результаты в дальнейшем могут использоваться налоговыми органами для планирования и подготовки проведения выездных налоговых проверок, что подтверждается нашими расчетами в таблице 1.

По данным таблицы 1 наглядно видно, что по результатам камеральных налоговых проверок доначислено 599,76 млн руб., при этом на долю ИФНС России по г. Чебоксары проведено более 50% всех проведенных исследуемым управлением камеральных проверок.

Для эффективности налогового администрирования приведем анализ и по такой важнейшей форме налогового контроля как выездная налоговая проверка, поскольку она связана с непосредственной проверкой деятельности налогоплательщика и включает прямой контакт последнего с проверяющими.

Неслучайно налоговыми органами выездной контроль оценивается как наиболее эффективный в силу того, что многие налоговые правонарушения могут быть выявлены именно при проведении выездных налоговых проверок (таблица 2).

Анализ платежей, дополнительно начисленным в результате проведения данных проверок в бюджет Чувашской Республики, свидетельствует в таблице 3 о конкретных результатах регионального налогового администрирования.



Таблица 1. Основные показатели контрольной работы по результатам камеральных проверок за 2015 г. по данным УФНС России по Чувашской Республике

Наименование	Начислено платежей		Кол-во камеральных проверок	
	Сумма, млн руб.	Уд.вес, %	Сумма, ед.	Уд.вес, %
МИ ФНС № 1	15,04	2,51	10722	4,2
МИ ФНС № 2	14,78	2,4	17087	6,8
МИ ФНС № 3	19,10	3,2	10659	4,2
МИ ФНС № 4	21,19	3,5	15963	6,3
МИ ФНС № 5	20,26	3,3	14462	5,8
МИ ФНС № 7	19,61	3,3	15504	6,1
МИ ФНС № 8	17,40	3,0	18658	7,4
ИФНС по г. Новочебоксарску	145,37	24,2	21064	8,5
ИФНС по г. Чебоксары	327,02	54,5	128012	50,7
ИТОГО	599,76	100	252131	100

Составлено автором по:[4]

Таблица 2. Расчетные показатели оценки результативности выездной контрольной работы налоговых органов

Показатель	Методика расчета
Сумма доначислений по налогам и сборам, включая пени и штрафные санкции, в расчете на 1 чел.-день, руб./чел.-дн.	Отношение сумм, подлежащих к уплате в бюджет по всем видам налогов и сборов, включая пени и штрафные санкции, по итогам ВВП к количеству чел.-дн., затраченных на осуществление выездной проверки
Сумма доначислений по налогам и сборам, включая пени и штрафные санкции, с учетом сумм, сторнированных по решению суда, в расчете на 1 чел.-день, руб./чел.-дн.	(Сумма, подлежащая к уплате в бюджет по всем видам налогов и сборов, включая пени и штрафные санкции, по итогам ВВП - сумма, сторнированная решением арбитражного суда) / количество чел.-дней, затраченных на осуществление выездной проверки
Показатель дисциплинированности налогоплательщика	Отношение суммы, подлежащей к уплате в бюджет по всем видам налогов и сборов, включая пени и штрафные санкции, по итогам ВВП к сумме налоговых платежей, исчисленной и уплаченной налогоплательщиком самостоятельно
Показатель возможности взыскания сумм доначислений по итогам ВВП	Отношение суммы, подлежащей к уплате в бюджет по всем видам налогов и сборов, включая пени и штрафные санкции, по итогам ВВП к сумме основных фондов и активов проверяемой организации на момент осуществления ВВП
Показатель степени убедительности доказательной базы налоговых органов	Отношение суммы платежей, сторнированной решением арбитражного суда к сумме, подлежащей к уплате в бюджет по всем видам налогов и сборов, включая пени и штрафные санкции, по итогам ВВП
Показатель деловой активности налогоплательщика	Соотношение длин периодов отражения "нулевой" отчетности в общей продолжительности периода осуществления хозяйственной деятельности (к длине изучаемого периода, три последних года)

Составлено по: [4]

Таблица 3. Динамика показателей эффективности контрольной работы по данным УФНС России по Чувашской Республике за 2013 – 2015 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное изменение, (+;-)		Темп изменения, %	
	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Количество работников, занятых ВВП, чел.	149	144	130	-5	-14	96,6	90,28
Количество работников, занятых КНП, чел.	171	175	204	+4	29	102,3	116,57
Количество ВВП на 1 работника, ед.	3,5	3,2	3,1	-0,3	-0,1	91,4	96,88
Количество КНП на 1 работника, ед.	1625,5	1459,5	1235,9	-166,0	-223,6	89,8	84,68

Показатели	Годы			Абсолютное изменение, (+;-)		Темп изменения, %	
	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Сумма доначислений на 1 результативную ВВП, тыс. руб.	2971,6	3408,4	4001,6	+436,8	593,2	114,7	117,40
Сумма доначислений на 1 результативную КНП, тыс. руб.	16,6	18,6	19,4	+2	0,8	112,0	104,30
Средний показатель доначислений на 1 работника ОВП, тыс. руб.	10291	10746	12251	+455	1505	104,4	114,01
Средний показатель доначислений на 1 работника ОКП, тыс. руб.	1944,3	1988,9	1522,9	+44,6	-466	102,3	76,57
Сумма поступлений (взысканий) на 1 ВВП, тыс. руб.	1484,9	2335,0	2624,2	+850,1	289,2	157,2	112,39
Средний показатель поступлений (взысканий) на 1 работника ОВП, тыс. руб.	5142,3	7361,6	8034	+2219,3	672,4	143,2	109,13
Средний показатель поступлений (взысканий) на 1 работника ОКП, тыс. руб.	1669,0	1582,8	1187,5	- 86,2	-395,3	94,8	75,03

Составлено по: [4]

### Заключение

Таким образом, от эффективного функционирования налогового администрирования в регионе напрямую зависит величина собранных налогов.

Повышение эффективности и качества налогового администрирования в регионе зависит от правильного ведения налоговой политики, порядка осуществления налогового контроля, так как некачественное проведение проверок может сформировать у налогоплательщиков негативное мнение о Федеральной налоговой службе Российской Федерации в целом и создать ощущение безнаказанности. Поэтому служба ставит перед собой задачу повышения

эффективности контрольной работы, побуждения налогоплательщиков к выводу из тени налоговой базы. Качественная контрольная работа невозможна без оперативной координации деятельности подразделений, от которых зависит результативность контрольных мероприятий.

Совершенствование реализации налогового потенциала региона достигается путем совершенствования системы планирования и прогнозирования налоговых доходов и повышения эффективности и качества налогового администрирования [4].

### Список литературы

1. Александрова Н.В. Деятельность Управления Федеральной налоговой службы России по Чувашской Республике по выполнению фискальной функции налогов // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов. Материалы V Всероссийской электронной научно-практической конференции. 2016. С. 159-166.
2. Ерух С. А. Налоговое администрирование как фактор повышения налогового потенциала региона / Ерух С. А. // Управленческий учет. - 2014. - № 8. - С. 39-46.
3. Скворцов О. В. Налоги и налогообложение / О.В. Скворцов. - М.: Экономистъ, 2014. - С. 152
4. Цапулина Ф.Х. Налоговый инструментари мобилизации доходов регионального бюджета (монография) / Ф.Х. Цапулина, Н.В. Александрова. Москва, изд-во Русайнс, 2016. - 100-105 с.
5. Якупов З. С. Налоговое администрирование и направления его совершенствования / Якупов З. С. - Налоги и финансовое право. - 2013. - № 5. - С. 146-148.
6. Миронова О.А., Ханафеев Ф.Ф., Налоговое администрирование: развитие науки и практики // Экономический вестник Ярославского университета. 2014. № 32. С. 36-41.
7. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления «Экономика» и специальностям «Налоги и налогообложение», «Экономическая безопасность»/ [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. - 3-е изд. - Йошкар-Ола.: ООО «Стринг», 2013. - 418 с.
8. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. - 463 с.

**Влезкова Виктория Игоревна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры мировой экономики  
Самарского государственного экономического университета  
Россия, г. Самара  
vlezkova@yandex.ru

## БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ В РОССИИ В СВЕТЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

*Выделены этапы формирования банковской системы современной России, определены ее черты, отмечено, что зрелая современная межбанковская конкуренция в Российской Федерации находится в процессе формирования. На основе анализа зарубежного опыта предложены направления современного развития конкурентных отношений в банковском секторе.*

*Ключевые слова: банковская система; этапы формирования, количество участников; зрелая межбанковская конкуренция, конкурентные отношения банков.*

### Введение

Для определения закономерностей развития современной зрелой конкуренции на российском рынке банковских услуг нами выделены этапы формирования кредитной и банковской системы современной России:

- *первый этап* (1988-1998 гг.) – формирование двух уровней банковской и трех уровней кредитной системы. Появление первых коммерческих банков. Развитие конкуренции на рынке банковских услуг. В этот период характерно образование двух групп банков. Банки первой группы создавались на средства государства, второй – на средства частных учредителей. Конкуренция между ними велась в основном за счет увеличения ассортимента предоставляемых банковских услуг и ценовой политики. В период кризисов 1995 г. и 1998 г. экономический потенциал и интенсивность конкуренции снизились. Оба эти кризиса показали, что, как это ни парадоксально, по сравнению с крупными системообразующими банками федерального значения (олигополия) наиболее устойчивыми к кризису оказались региональные банки, причем в основном средние и мелкие.
- *второй этап* – (1999-2004 гг.) – преодоление последствий кризиса 1998 г. и постепенное развитие. С 1999г. политика государства была направлена на поддержку кредитной системы, как на уровне страны, так и в ее регионах. К 2002 г. последствия кризиса были преодолены. Отмечается улучшение макроэкономической ситуации, на этом фоне заметно улучшились показатели финансовой деятельности банков: увеличились размеры

капитала, объемы привлекаемых ресурсов, объемы кредитования, что в свою очередь способствовало усилению межбанковской конкуренции.

Однако на момент 2004 г. по результатам многих исследований еще отмечается низкий уровень развития банковской системы [1-4].

- *третий этап* – (2005-2012 гг.) – период роста концентрации банковского капитала. Начиная с 2005 г. просматривается четко выраженная тенденция к росту концентрации капитала в РФ. Происходившие процессы привели к изменению количества участников банковской системы и их доли в общих активах банков (таблица 1).

Активизирующиеся процессы концентрации банковского капитала и рост объемов кредитования экономики происходили при снижении достаточности капитала банковской системы. Рассматриваемый период, однако, характеризуется скрытым накоплением рисков и снижением финансовой устойчивости банковской системы. Параллельно наблюдалось стремительное развитие и внедрение информационных технологий. Так, в 2012 году число пользователей мобильного Интернета среди владельцев смартфонов в России выросло на 88 % и составило 22,5 млн человек, объем операций с использованием банковских карт за 2012 год увеличился на 32,1 %, оборот рынка по оплате услуг с помощью SMS - банкинга - на 47 % [5].

По данным Банка России, количество счетов, доступ к которым осуществляется посредством сообщений с использованием устройств мобильной связи, увеличилось с

1761,7 тыс. ед. на 1 июля 2008 года до 27751,6 тыс. ед. на 1 июля 2013 года [6]. Количество банкоматов и платежных терминалов с различным уровнем функциональных возможностей на 1 июля 2013 года составило 232,4 тыс. ед., увеличившись по сравнению с 1 июля 2008 года в 3,6 раза, количество электронных терминалов за этот же период возросло в 2,5 раза. Подобные тенденции привели к значительному росту затрат банков на инновации: суммарные затраты 200 крупнейших российских кредитных организаций на телекоммуникации и информационные технологии в 2012 году составили 40,6 млрд рублей, что на 39,1 % выше предыдущего года. Обратной стороной развития инновационных банковских технологий выступает рост принимаемого кредитными организациями риска. Так, объем потерь российских банков

от мошенничества в сфере дистанционного банковского обслуживания в 2012 году составил около 100 млн долларов. По данным компании FICO, по итогам 2012 года Россия находилась на пятом месте в мире по потерям от мошенничества в сфере использования высоких технологий. В то же время ежегодно происходит увеличение затрат банков на внедрение и сопровождение сложных информационных систем и технологических решений, поддержание работоспособности инновационных каналов связи. Все эти тенденции свидетельствуют о росте риска, связанного с инновационной деятельностью российских кредитных организаций, что определяет необходимость управления данным видом риска с целью минимизации его негативных эффектов.

**Таблица 1. Количество банков и доли групп банков в консолидированных активах банковской системы Российской Федерации**

Дата	Кол-во банков, ед.	Доли групп банков в консолидированных активах, %		
		1-5	1-20	1-200
01.01.2005	1299	45,1	61,6	89,0
01.01.2006	1253	43,8	62,4	89,6
01.01.2007	1189	42,5	62,9	90,7
01.01.2008	1136	42,3	63,7	91,5
01.01.2009	1108	46,2	67,3	93,9
01.01.2010	1058	47,9	68,3	93,8
01.01.2011	1012	50,0	68,6	93,9
01.01.2012	978	47,7	70,2	94,1
01.01.2013	956	50,3	69,8	94,3
01.01.2017	623	51,2	69,1	95,0

– *четвертый этап* (2013-2017 гг.) – постепенное преодоление кризисных явлений в банковской системе и продолжение консолидации банковского капитала.

Относительно слабо развитый российский финансовый сектор имеет выраженный банковско-ориентированный вид, что обусловлено историческими и макроэкономическими причинами и предпосылками. Структура российской банковской системы предусматривает активное участие и фактически монопольное или олигопольное положение кредитных организаций с государственным участием в основных секторах национального банковского рынка [7]. С одной стороны, высока доля Сбербанка. Его активы составляют 25 % банковской системы страны, а на долю в банковском капитале приходится 30 %. С другой стороны, велико число мелких банков, которые не отвечают потребностям крупного бизнеса. Нельзя не отметить тот факт, что число

кредитных организаций за последние 10 лет резко снизилось. Почти в 2 раза выросло количество банков, в уставном капитале которых участвуют иностранные организации.

Такой подход обеспечивает стабильность и позволяет управлять развитием банковского сектора за счет сохранения основных функций банковской системы в секторе кредитных организаций, в той или иной степени связанных с государством. В то же время он снижает предпринимательские мотивы банковской деятельности, делает невозможным использование межбанковской конкуренции как эффективного механизма оздоровления и укрепления системы российских банков. Монопольное положение ряда кредитных организаций, в частности ОАО «Сбербанк России», обусловленное конкурентными преимуществами рыночного и нерыночного характера, в определенной мере снижает их

восприимчивость и заинтересованность в постоянной разработке и внедрении банковских инноваций.

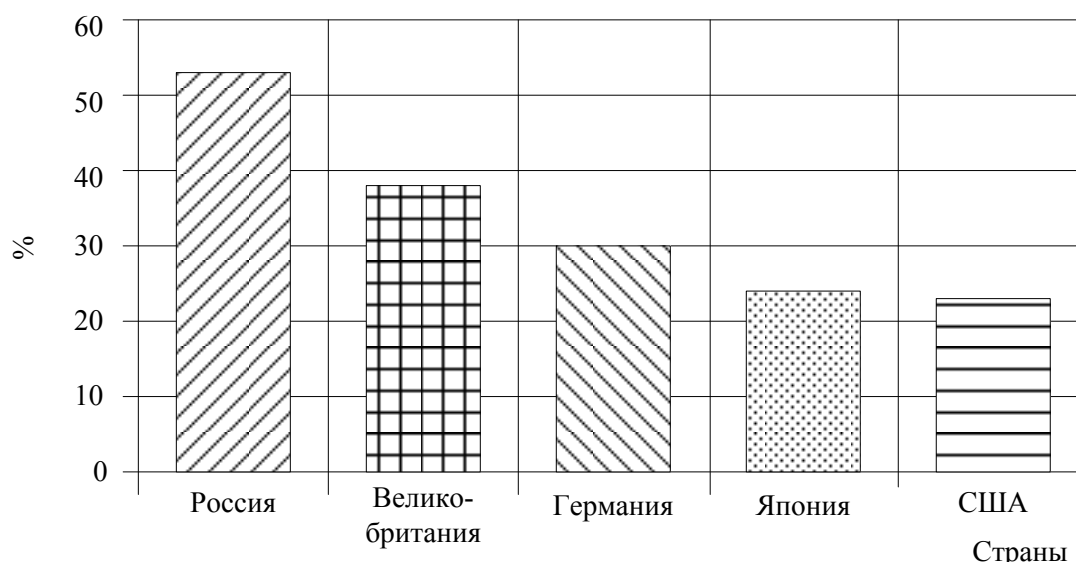
Тем не менее, в среднесрочной перспективе именно развитие конкуренции между коммерческими банками должно стать стратегическим направлением развития отечественной банковской системы, что позволит ей выйти на качественно новый уровень, обусловленный повышением эффективности рыночного механизма на основе расширения масштабов межбанковской конкуренции при одновременном сохранении ее добросовестности и рыночного характера.

Как нам представляется, сохраняются характерные черты российской банковской системы, в том числе негативные: территориальные различия в институциональной насыщенности банковскими услугами, неравномерное распределение привлекаемых кредитными организациями средств клиентов по регионам страны, территориальные различия на рынке кредитования юридических и физических лиц. Можно выделить следующие современные черты российской банковской системы и особенности межбанковской конкуренции на российском рынке:

- в финансовом секторе российской экономики преобладают банки как основные финансовые институты;

- небанковские финансовые институты не играют существенной роли в привлечении инвестиций, так как находятся на этапе своего развития, но динамично развиваются такие финансовые институты, как негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и ПИФы;
- во всех секторах финансового рынка высока доля дифференциации, при этом на долю крупнейших финансовых институтов приходится более половины всех активов сектора;
- наблюдается неравномерность территориального развития финансовых институтов: большинство финансовых институтов сосредоточено и успешно функционирует в Центральном федеральном округе;
- ежегодно в результате экспансии крупных финансовых институтов в регионы многие региональные институты вследствие неспособности конкурировать с ними не могут полноценно развиваться и зачастую покидают рынок.

По количеству действующих банков Россия занимает третье место в мире после США и Германии, на долю пяти крупнейших российских банков (с государственным участием) приходится более 50% совокупных банковских активов, в то же время в США 23%, в Японии 24%, в Британии 38% (см. рисунок) [8, 9].



**Рисунок 2. Показатели доли пяти крупнейших банков ряда стран в суммарных национальных банковских активах**

Если в целом характеризовать модель конкуренции в современном банковском секторе, то

она больше всего напоминает монополистическую конкуренцию (см. таблицу 2). Отечественный рынок сегодня обладает всеми признаками

монополистической конкуренции, а именно: неоднородные и различные по своим характеристикам банковские услуги, т.е. наличие дифференциация продукта; в секторе действует более

600 банков, и среди них Сбербанк занимает монопольное положение; низкие барьеры входа на рынок; наблюдается высокая доля консерватизма среди мелких компаний и населения.

**Таблица 2. Конкурентное поведение крупнейших банков**

<b>Характер клиентской базы</b>	<b>Группа банков</b>
Банки с монопольным влиянием на высокоустойчивую клиентскую базу	Сбербанк России, Газпромбанк, Альфабанк, Промсвязьбанк, Петрокоммерцбанк, Банк Москвы
Банки, придерживающиеся монополистической конкуренции с относительно устойчивой клиентской базой	ВТБ, Россельхозбанк, Ситибанк, Русский стандарт, Импэксбанк, ВТБ 24, Россия

Как следствие, ситуация в России напоминает монополию, так как отдельные банки контролируют цену для своих устойчивых клиентских групп, при этом она похожа и на свободную конкуренцию: на рынке имеется множество агентов, возможен свободный вход-выход, банки реагируют на ценовую политику друг друга.

В работах отечественных ученых отмечается, что низкая интенсивность конкуренции выражается в недостаточной конкурентоспособности российских банков в сравнении с зарубежными [10, 11, 12]. Нельзя не согласиться и с мнением ряда авторов, утверждающих, что в российской банковской системе конкурентные отношения не получили достаточного развития [13, 14, 15]. Высокая монополизация банковского сектора является главной причиной большинства негативных моментов в деятельности банковского сектора.

Зрелая современная межбанковская конкуренция, ее структура в РФ находится в процессе формирования. Процесс начался с развития монополий (Сбербанк), олигополии (коммерческие банки с государственным и иностранным участием), после кризиса 1998 г. стали устойчивее, заняли свою нишу дифференцированные продавцы (частные коммерческие банки), идет процесс формирования региональных банков, которые должны составлять конкуренцию крупным иногородним и иностранным банкам в регионах. Структурная группировка российских банков будет рассмотрена в следующем параграфе.

По данным статистического анализа, 70 субъектов федерации имеют высокий уровень концентрации, причиной которой является низкий уровень развития региональных банков. В настоящее время в российских банках наблюда-

ется диспропорция между количеством сотрудников, занятых непосредственными продажами банковских услуг (продуктов) и сотрудниками, загруженными операционной и бэк-офисной нагрузкой. Таким образом, основным направлением кадровой политики банков является переориентация на профессиональное развитие и подготовку продавцов услуг и сокращение доли внутриофисных сотрудников.

В то же время наблюдается высокая конкуренция на различных рынках кредитования: автомобильном, ипотечном. В практику все больше входят различные программы кредитования, ориентированные на упрощенные процедуры выдачи кредитов (экспресс-кредиты, развитие схем trade-in).

Вне достаточного кредитного обслуживания, пожалуй, остается только малый бизнес. Эту деятельность должны, по нашему мнению, выполнять, прежде всего, небольшие коммерческие банки и региональные банки, реализующие программы субъектов федерации.

Сохраняется разрыв между реальным и необходимым объемом инвестиций. В настоящее время объем инвестиций в российскую экономику оценивается в 60-70 млрд долл., или в 17-20% от ВВП. Однако если опираться на мировой опыт, то заметного экономического роста можно достичь в случае, когда показатель объема инвестиций составляет 30-40% от ВВП.

Все это характеристика особенностей российской банковской конкуренции. Нельзя однозначно констатировать факт формирования в России банковского рынка, адекватного требованиям развитого зрелого рынка. Конечно, двухуровневая банковская система формируется в России уже в течение почти трех десятков лет и численность кредитных организаций в России сегодня исчисляется сотнями, а с другой стороны, наблюдается достаточно неравномерное

распределение этих банков по территории России.

Для консолидации в России банковского капитала и формирования крупных банков, следует устранить барьеры на этом пути. Для повышения конкурентоспособности российской банковской системы необходимо пересмотреть процедуру слияния банков в сторону ее облегчения.

### Заключение

Системный кризис в банковской сфере продолжается, но, как справедливо отмечают некоторые авторы, большинство российских банков перешли из состояния, когда им приходилось решать вопросы, связанные с проблемами выживания, к вопросам развития бизнеса. Действительно, сегодня на повестке дня, прежде всего, необходимость капитализации, расширения инфраструктуры, сохранности своих активов, создания новых нетрадиционных для российского финансового рынка банковских продуктов, наконец, построения системы корпоративного управления, отвечающей реалиям сегодняшнего дня [16, 17]. Анализ зарубежного опыта позволил нам выделить основные направления развития российских банков [18]. Российским банкам для успешного и стабильного функционирования на рынке необходимо, прежде всего, ориентироваться на продажи, повышать число высококвалифицированных брендориентированных специалистов.

По нашему мнению, основные направления перспективного развития современных конкурентных отношений в банковском секторе следующие:

- расширение банковского рынка и, как следствие, увеличение притока инвестиций. Такого расширения можно достичь, например,

за счет рефинансирования коммерческих банков. Однако при этом с саму систему рефинансирования необходимо внести ряд серьезных корректив. Несмотря на серьезный дефицит в экономике долгосрочных ресурсов наша система рефинансирования не работает в должной мере: ставка рефинансирования как полноценный инструмент не используется, а ее связь с реальной экономикой мало заметна. Центральный банк недостаточно активно участвует в рефинансировании коммерческих банков. Можно предположить, что международные санкции против РФ, коснувшиеся в первую очередь банковского кредитования за рубежом, изменят принципиальный подход Центробанка в этом вопросе.

- эмиссия государственных ценных бумаг.
- уменьшение норм обязательных резервов для коммерческих банков. По сравнению со странами с развитой рыночной экономикой она в несколько раз выше. Помимо этого, необходимо повысить эффективность использования этих средств. По подсчетам аналитиков, общая «резервная» сумма составляет сейчас порядка 210 млрд руб., и все эти средства никак не задействованы в экономике, по сути, они лежат мертвым грузом.
- обеспечение конкурентных условий рыночных отношений посредством совершенствования антимонопольного законодательства, регламентации правил поведения участников рынка, защиты прав субъектов экономических отношений.

### Список литературы

1. Bodla B.S., Verma R. Evaluating Performance of Banks through Camel Model // Icfai University Journal of Bank Management, 2006. – P. 49–63.
2. Gelos, G., Roldos, J., Consolidation and Market Structure in Emerging Market Banking Systems.// Emerging Markets Review. 2004. 5 (1) – P. 39–59.
3. Styrin K. What Explains Differences in Efficiency Across Russian Banks? // EERC. –2005. – 29 p.
4. Гордеев В.А. Конкуренция и ее динамика в зеркале теоретической экономики / В.А. Гордеев // Теоретическая экономика. -2013. - №6. - С.45-51.
5. Кутубарова Г.Д. Формирование и развитие региональных финансовых супермаркетов в Российской Федерации: автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Самара, 2015. – 24 с.
6. Банк России [Электронный ресурс]: офиц. сайт ЦБРФ. - М., 2000-2015. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>. - Загл. с экрана. - Яз. рус., англ.
7. Заборовский В.Е. Диверсификация рисков банковской деятельности в условиях финансовой глобализации: автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Самара, 2015. – 22 с.
8. Центр экономических исследований Московской финансово-промышленной академии. Банковская конкуренция // Промышленник России. – 2007. - № 2. – С. 26-27.
9. Носков В.А., Носков И.В. Теория экономического пространства и развитие транспортной инфраструктуры региона // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 5 (55). С. 73-77.
10. Кондрашов В.А. Управление риском банковских инноваций автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Саратов, 2014. – 24 с
11. Селютина О.Г. Межбанковская конкуренция и ее влияние на повышение качества банковских услуг: дисс... канд. эконом. наук. - Орел, 2012. – 156 с.

12. Шапошников А.М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков: дисс... канд. эконом. наук. - Краснодар, 2014. - 145 с.
13. Петров М.А. Стратегия развития конкуренции в банковском секторе экономики: дисс... доктора эконом. наук. – Саратов, 2006. - 236 с.
14. Болгова Е.В. Инфраструктурный каркас экономического пространства региона: монография / Е.В. Болгова, В.А. Носков, И.В. Носков. - Самара: Изд-во СамГУПС, 2011. – 337 с.
15. Носков В.А. Роль транспортных услуг в устойчивом развитии регионов в мировой экономике // В.А.Носков, И.В. Носков - Вестник самарского государственного экономического университета, 2013. № 12 (110). - С. 102-107.
16. Динамический анализ бизнес-моделей российских банков в период 2006–2009 гг.: препринт WP7/2012/03 / П.Г. Алексашин [и др.]. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 64 с.
17. Носков В.А. Роль транспортной системы в расширении экономического пространства и устойчивом развитии Самарской области в условиях глобализации мировой экономики: монография / В.А. Носков, И.В. Носков. - Самара: Изд-во - Самар. гос. экон. ун-та, 2015. – 180 с.
18. Влезкова В.И. Теоретико-методологические основы формирования конкуренции на рынке банковских услуг в современной экономике // Влезкова В.И., Носков В.А. - Вестник Самарского государственного экономического университета, 2015. № 7 (129). - С. 18-23.



*Ерошкин Владислав Юрьевич,  
аспирант кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: Kbuia@inbox.ru*

## КРЕДИТНЫЙ ПРОЦЕСС И КРЕДИТНЫЙ РИСК КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*В статье рассмотрены факторы кредитного риска в банковской деятельности, классификации кредитного риска и представлена авторская концепция видов кредитного риска в соответствии с этапами кредитного процесса.*

*Ключевые слова: кредитный риск, факторы, кредитный процесс, виды кредитного риска.*

### **Введение**

Среди всех видов банковских рисков наиболее значимым является кредитный риск, поскольку в банках в основном преобладают кредитные операции.

При разработке мероприятий управления кредитным риском обычно выделяют:

- кредитный риск индивидуального заемщика;
- риск кредитного портфеля.

### **Факторы кредитного риска**

Кредитный риск индивидуального заемщика связан с тем, что заемщику не удастся выполнить свои обязательства перед банком в соответствии с заключенным кредитным договором, при этом банк не может в полном объеме направить взыскание на обеспечение по кредиту для снижения убытков от кредитной операции. Кредитный риск в данном случае сочетает кредитный риск заемщика и кредитный риск обеспечения кредита.

Риск кредитного портфеля характеризует совокупный риск по всему объему кредитных операций и обязательств по кредитованию (кредитный портфель, портфель ценных бумаг) и приводит к уменьшению стоимости активов банка.

По финансовым результатам кредитный риск может отражать как потерю, так и доход при определенных операциях, связанных с кредитованием.

Факторы, влияющие на кредитный риск, могут быть контролируруемыми и неконтролируемыми характер. Контролируемые факторы позволяют оказывать на них воздействие при принятии управленческих решений руководством

банка. К неконтролируемым факторам относятся внешние факторы, которые не зависят от принимаемых решений в кредитном учреждении и касаются политических, экономических, социальных и прочих условий. Внутренние факторы кредитного риска могут быть связаны с неквалифицированным уровнем персонала и некомпетентностью руководства банка, что может выражаться в высокой концентрации кредитов в руках одного или небольшой группы заемщиков; отсутствии клиентов в новом географическом сегменте работы банка; росте просроченных кредитов; недостаточно полной залоговой базы по кредитам; потере репутации банка и т.п.

Рассмотренные факторы позволяют глубже понять природу кредитного риска, определять влияние факторов на формирование рисков, выявлять среди них факторы, положительно либо отрицательно сказывающиеся на кредитных операциях, выявлять суммы потерь при возникновении кредитного риска.

Эксперты доказывают, что в основном кредитный риск обуславливают внутрибанковские факторы. Это означает то, что при управлении кредитными операциями в большей степени надо учитывать влияние внутрибанковских факторов.

Последствия кредитного риска могут быть:

- прямыми и косвенными;
- экономическими, организационными и другими.

Экономические последствия приводят к потере части или всего кредита и неполученной прибыли.

**Таблица 1. Кредиты, предоставленные юридическим лицам (тыс. руб.)  
(в целом по Российской Федерации)<sup>1</sup>**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2013, %
Кредиты, тыс. руб. в том числе:	36625,2	41 138,8	47 219,4	50 954,1	49274,1	134,5
Предоставлено, тыс. руб.	22 480,9	24 336,7	28 010,9	29 556,3	26 476,1	117,8
Задолженность, тыс. руб.	13 390,6	15 951,6	18 325,0	20 367,3	21 163,8	158,0
Просрочено, тыс. руб.	753,7	850,6	883,5	1 030,5	1 634,2	216,8
Просрочено к сумме кредита, %	2,05	2,07	1,87	2,02	3,32	

**Таблица 2. Кредиты, предоставленные физическим лицам (тыс. руб.)  
(в целом по Российской Федерации)<sup>2</sup>**

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2013, %
Кредиты, тыс. руб. в том числе:	9361,5	13217,1	17 610,2	19 288,1	16 286,9	173,4
Предоставлено, тыс. руб.	4 256,1	5 829,1	7 713,8	7 649,2	5 096,5	119,7
Задолженность, тыс. руб.	4 851,5	7 107,9	9 493,0	11 014,4	10 380,1	213,9
Просрочено, тыс. руб.	253,9	280,0	403,4	624,6	810,2	319,1
Просрочено к сумме кредита, %	2,71	2,1	2,29	3,24	4,97	

Дальнейшими последствиями кредитного риска могут быть:

- потеря репутации банка;
- потеря ликвидности, платежеспособности, и даже отзыв лицензии на проведение банковских операций.

В таблицах 1 и 2 приведены данные о предоставленных кредитах юридическим и физическим лицам в Российской Федерации.

За анализируемый период можно наблюдать, что при росте предоставленных кредитов юридическим лицам на 117,8% задолженность по просроченным кредитам возросла на 216,8%. Еще более высокий рост просроченной задолженности произошел по кредитам физических лиц (319,1%). Причем рост просроченной задолженности происходит каждый год анализируемого периода, что не может свидетельствовать о положительной работе по управлению кредитными операциями банков. Необходимо также обратить внимание на более высокий процент просроченных кредитов у физических лиц по сравнению с юридическими лицами.

### Кредитный процесс

При организации кредитных операций задача менеджмента банка заключается в минимизации

потерь при невыполнении клиентами своих обязательств по кредитным договорам. Это значит, что внимательному рассмотрению должен подлежать сам кредитный процесс банка. В ходе кредитного процесса происходит последовательная смена стадий механизма банковского кредита. Большинство авторов, рассматривая кредитный процесс с обобщенной точки зрения, называют лишь основные его этапы:

*этап 1* - первоначальный контакт с клиентом, в ходе которого производится предварительная оценка клиента и бизнес-проекта, а также обеспечивается подготовка документов, необходимых для оценки выдачи кредита;

*этап 2* - кредитный анализ, позволяющий произвести оценку кредитоспособности заемщика, а также определить лимит кредитования, обеспечение, выполнить оценку бизнес-проекта и анализ допустимых рисков;

*этап 3* - администрирование и мониторинг кредита с оформлением кредитных документов и контроля выполнения условий договоров.

С целью получения кредита в банк со стороны заемщика представляются документы, подтверждающие юридический статус заемщика, его финансовое состояние, экономическую эффективность проекта, возможность его успешной реализации, обеспечение кредита.

<sup>1</sup> Источник: www.cbr.ru

<sup>2</sup> Источник: www.cbr.ru

Кредиты, как правило, предоставляются одной суммой, а погашаются одновременно или в рассрочку согласно графика погашения кредита. Процентная ставка может быть фиксированной или плавающей и устанавливается индивидуально для каждого заемщика.

Анализ кредитоспособности юридического лица (физического) лица осуществляется в соответствии с внутренними положениями банка. Оценка кредитоспособности заемщика - юридического лица предусматривает:

- оценку финансового состояния заемщика;
- анализ кредитной истории;
- качество и результативность управления;
- конкурентные преимущества предприятия и другое.

Специалисты юридической службы банка рассматривают наличие и правильность оформления уставных документов, регистрационных свидетельств, лицензий на осуществление различных видов хозяйственной деятельности, договоров, документов, подтверждающих полномочия лиц, право на аренду, владение земель, на имущество, и соответствие заключенных контрактов действующему законодательству.

Специалисты службы безопасности банка изучают и проверяют: репутацию заемщиков, руководителей и родственников им лиц, в том

числе, взаимоотношения заемщиков с финансовыми учреждениями, достоверность предоставленных документов, возможность и готовность выполнения ими своих обязательств, участвуют в определении предмета залога.

#### Классификация кредитного риска

Ряд ученых на основе этапности кредитного процесса провели классификацию кредитного риска, выразив, что кредитный риск, понятие комплексное.

Так, Балакина Р.Т. [1] выделяет следующие признаки классификации кредитного риска:

- уровень осуществления анализа;
- сфера возникновения;
- тип заемщика;
- характер проявления риска;
- вид операции;
- характер действий заемщика;
- уровень риска;
- степень раскрытия риска.

Выделенные признаки позволяют классифицировать 33 кредитных риска, что, на наш взгляд, может осложнить работу по управлению риском кредитных операций.

Серебрякова Е.А [2] рассматривает следующие виды кредитного риска (рисунок 1).

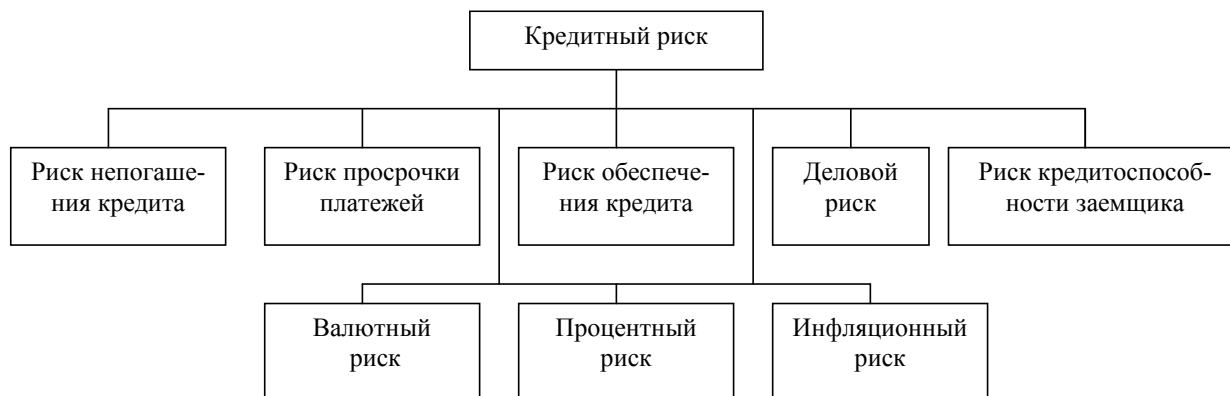


Рисунок 1. Классификация видов кредитного риска

*Риск непогашения кредита* связан с опасностью невыполнения заемщиком условий, указанных в кредитном договоре.

*Риск просрочки платежей (ликвидности)* связан с опасностью задержки выплаты процентов и может быть трансформирован в риск непогашения.

*Риск обеспечения кредита* связан с опасностью недополучения дохода, полученного от реализации предоставленного банку залога.

Деловой риск связан с функционированием предприятий и в значительной степени определяется выполнением инвестиционных программ и договорных обязательств.

*Риск кредитоспособности заемщика* связан с невозможностью выполнения своих обязательств по отношению к кредиторам вообще.

Оригинальную системную концепцию классификации кредитного риска представила Остапчук К.Л. [3]. Автор выделяет в процессе организации кредитного процесса:

- риск обеспечения кредита;

- риск диверсификации;
- риск концентрации;
- географический риск;
- операционный риск, а на выходе кредитного процесса:
- риск непогашения кредита;
- риск снижения доходности.

Рассмотрим более подробно кредитный процесс коммерческого банка и предложим авторскую классификацию кредитного риска в сравнении с рассмотренными классификациями (таблица 1).

Оценивать кредитный риск необходимо на момент поступления заявки на получение кредита. Это необходимо особенно в отношении новых для банка заемщиков, среди которых могут оказаться фирмы однодневки, роль которых получить деньги и закрыть свою деятельность с целью невозврата кредита. Здесь проявляется риск недобросовестности заемщика, который должен быть выявлен в ходе рассмотрения заявки, прежде всего, специалистами службы безопасности. При рассмотрении заявки может возникнуть и операционный риск из-за неверных действий кредитного работника по халатности или сговору с заемщиком кредита.

**Таблица 1. Виды кредитного риска**

<b>Этапы кредитного процесса</b>	<b>Авторская концепция</b>	<b>Е.А. Серебрякова</b>	<b>К.Л. Остапчук</b>
1. Рассмотрение заявки на получение кредита и интервью с потенциальным заемщиком	Риск недобросовестности заемщика Операционный риск	Деловой риск	
2. Оценка кредитоспособности заемщика	Риск неверной оценки тенденций развития заемщика Риск банкротства	Риск кредитоспособности заемщика	
3. Оценка залога по кредиту	Риск предоставления бланкового кредита Риск неверной оценки стоимости залога	Риск обеспечения кредита Инфляционный риск	Риск обеспечения кредита
4. Заключение кредитного договора и предоставление кредита	Валютный риск Процентный риск Рыночный риск	Валютный риск Процентный риск	Операционный риск
5. Контроль за выполнением договора	Риск нецелевого использования кредита Риск изменения условий кредитования Риск непогашения кредита	Риск просрочки платежей Риск непогашения кредита	Риск непогашения кредита
6. Погашение кредита	Риск снижения доходности		Риск снижения доходности

Оценка кредитоспособности заемщика обычно проводится при помощи анализа финансового состояния заемщика по его финансовой отчетности за ряд лет. Используется также такой прием как анализ денежных потоков клиента. Не все банки учитывают прогнозные показатели работы заемщика. Чтобы судить о возможности функционирования предприятия в перспективе, необходимо выявить тенденции его развития по основным показателям хозяйственной деятельности и определить прогнозные оценки этих показателей. Это поможет ответить на вопрос о перспективной платежеспособности клиента. Если тенденции развития предприятия не оце-

ниваются – это не позволяет получить необходимой информации, что создаст проблемы с возвратом кредитных средств.

Важно также оценить вероятные риски деятельности при формировании тенденций развития и сделать заключение о возможности банкротства предприятия. Если банкротство вероятно, следовательно, клиенту необходимо отказать в предоставлении кредита.

Залог по кредиту выступает средством обеспечения выданного кредита, однако предприятие может позволить выдать бланковые кредиты, например, своим акционерам или постоянным клиентам, несмотря на то, что у этих юридических лиц также могут быть финансовые

затруднения и трудности с расчетами по полученным кредитам. Тогда возникает риск предоставления бланкового кредита. Если предприятие в виде залога передает банку материальные ценности, то они должны быть оценены с учетом рыночной конъюнктуры и инфляционных ожиданий. Это позволит в большей степени гарантировать покрытие кредита.

При заключении кредитного договора важно оценить возможность возникновения типичных для банка рисков, таких как валютный, процентный, рыночный риски.

На этапе контроля за выполнением кредитного договора необходимо оценивать возможность нецелевого использования кредитных ресурсов, особенно в схемах наркотрафика, выпуска продукции без наличия лицензии и т.п.

Необходимо контролировать платежный график по кредиту, выполнение условий возврата основного долга и процентов по кредиту в установленные сроки. При нарушении условий кредитного договора, он может быть изменен или

расторгнут по согласованию сторон или в судебном порядке. В этом случае возникает риск изменения условий кредитного договора. Инициатива внесения изменений в договор или его расторжения может последовать как со стороны заемщика, так и со стороны банка. В любом случае задача сторон не допустить, чтобы изменения или расторжение кредитного договора не смогли повлечь наступление неблагоприятных для сторон последствий.

Систематическое невыполнение условий по кредитному договору может вызвать риск неплатежа кредита и как следствие риск снижения доходности банковской деятельности.

#### **Заключение**

Таким образом, авторская концепция видов кредитного риска позволяет более полно рассмотреть возможные риски в ходе кредитного процесса и создать систему управления, направленную на мониторинг рисков и снижение их степени влияния на доходность кредитных операций.

#### *Список литературы*

1. Балакина, Р.Т. Кредитная политика коммерческого банка. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та. – 2009. – 120 с.
2. Серебрякова, Е.А. Управление кредитными рисками коммерческого банка // Вестник СевКав-ГТУ. Серия «Экономика». – 2003. – № 3 (11).
3. Остапчук К.Л. Анализ влияния рисков на формирование кредитного портфеля коммерческого банка: автореф дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Остапчук Кристина Леонидовна. – Йошкар-Ола, 2010. – 20 с.
4. Поздеев В.Л. О стандартизации управления аналитическими рисками: концептуальный подход // Вопросы экономики и права. – 2013. – № 57. – С. 153-158.
5. Миронов А.А. Налоговые риски в сфере финансово-банковской деятельности. // Инновационное развитие экономики. 2016. №3-2 (33) С.180-183.
6. Швецов А.В. К вопросу о реализации государственной политики в области финансирования и кредитования экономических субъектов национальной экономики. // Сибирская финансовая школа. 2014. №3 (104). С.78-86.
7. Михайлова О.М., Родионова Е.В. Инфляция и антиинфляционная политика России. // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т.26. С. 586.

**Немцева Юлия Владимировна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры корпоративного управления и финансов  
Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ»  
Россия, г. Новосибирск  
E-mail: nemtseva\_july@mail.ru

**Зленко Алиса Сергеевна,**  
магистрант кафедры корпоративного управления и финансов  
Новосибирского государственного университета экономики и управления «НИНХ»  
Россия, г. Новосибирск  
E-mail: alisaserg@bk.ru

### **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА**

*В статье рассмотрены проблемы менеджмента риска в инвестиционной деятельности компаний нефтегазовой отрасли, являющихся ярким примером бизнеса с высоким уровнем риска. Выявлены проблемы и идентифицированы факторы влияния отраслевой специфики строительства в нефтегазовом секторе на разработку и внедрение комплексного подхода к оценке рисков. Предложен алгоритм комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства. Показано, что использование реального опциона на продажу создаваемых согласно проекту активов, позволит существенно снизить инвестиционный риск и увеличить ожидаемую чистую текущую стоимость инвестиций.*

*Ключевые слова: менеджмент риска, инвестиционный портфель, оценка риска, объекты нефтебазового хозяйства.*

#### **Введение**

Вопросы мирового распределения нефти и газа считаются основополагающими в экономике всех стран, поскольку обеспечивают энергетическую автономность каждого отдельного государства. Справедливо утверждать, что РФ обладает мощным топливно-энергетическим потенциалом. Данный сектор приносит более чем 50% доходов федерального бюджета, обеспечивает порядка 25% внутреннего валового продукта и около 30% объема промышленного производства [9, 10].

Эффективность риск-менеджмента остается одной из актуальных, но не всегда решенных задач для компаний нефтегазовой отрасли, являющихся ярким примером бизнеса с высоким уровнем риска. Сложность технологий процесса бурения скважин, колеблемость цен на сырье на мировом рынке, неопределенность ожидаемого результата и пр. – лишь некоторые факторы, которые необходимо учесть в процессе принятия управленческих решений в условиях риска [1, 2,

7, 12, 14]. Очевидно, категории «риск» и «доход» взаимосвязаны и взаимообусловлены, и возможность отрицательной реализации риска – возникновения ущерба – заставляет отнестись очень серьезно к проблеме управления рисками. Тем более, что с развитием сферы добычи и хранения нефти, риск постоянно растет, и размер возможных отрицательных последствий увеличивается пропорционально [6].

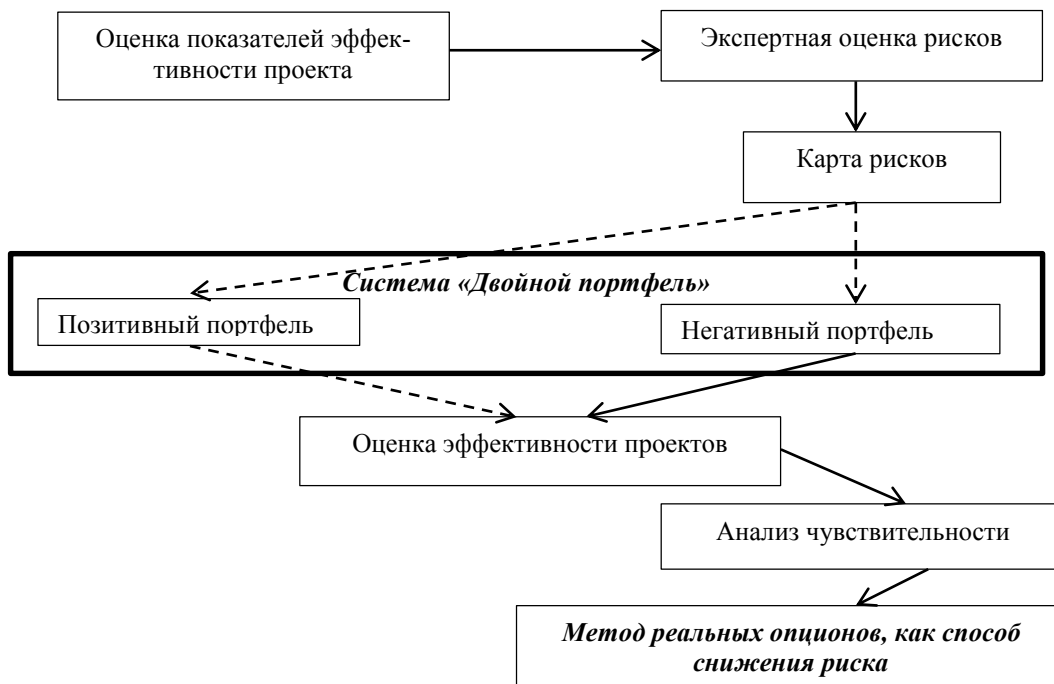
Разрабатывается множество стратегий капитальных вложений в нефтебазовое хозяйство, а вместе с тем и систем по учету рисков от реализации данных проектов. В данной работе обратимся к опыту ПАО «Газпром нефть». Инвестиционный потенциал компании высок, в соответствии со стратегией развития «Стратегии 2025» принято решение сократить издержки на ответственное хранение, вследствие чего компания должна реализовать проекты в части строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства [8].

**Оценка рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства**

Результаты исследования указывают на то, что оценка рисков в строительстве нефтебаз реализуется в основном через стандартные методы: метод экспертной оценки и анализ показателей эффективности по проектам, используемые в рамках компьютерных программ Strategic Plus и Project Expert. Данное обстоятельство делает актуальным выработку и использование научно обоснованных методов управления рисками проектов нефтегазового комплекса. Пред-

лагаемый авторами подход к оценке рисков инвестиционного портфеля проектов строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства позволит существенно повысить объективность и скорость анализа, минимизировать риски и возможные финансовые потери, и, как следствие, повысить эффективность системы риск-менеджмента в компаниях нефтегазового сектора.

Алгоритм комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства включает в себя ряд элементов (рисунок 1).



**Рисунок 1. Алгоритм комплексной оценки рисков инвестиционного портфеля**

Первый этап – оценка показателей эффективности инвестиционного проекта. Как правило, инвестиционный портфель состоит из нескольких проектов, и для того, чтобы выбрать приоритетные направления будущих вложений, необходимо проанализировать экономическую и финансовую эффективность проектов. Целью вложений может быть не только приобретение выгоды, но и улучшение имиджа компании, снижение затрат, повышение эффективности деятельности, увеличение производственных мощностей и пр. На данном этапе оценивается ряд традиционных показателей: NPV (чистый приведенный эффект) (1), IRR (внутренняя норма доходности) (2), PI (индекс прибыльности инвестиций) (3) [5, 13]:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv, \tag{1}$$

где:  $i$  – число периодов,  
 $NCF$  – денежный поток,  
 $Inv$  – начальные инвестиции,  
 $r$  – ставка дисконтирования.

$$(IRR)_0 = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - Inv, \tag{2}$$

где:  $i$  – число периодов,

NCF – денежный поток,  
Inv – начальные инвестиции,  
r – ставка дисконтирования.

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i}}{Inv} \quad (3)$$

где *i* – число периодов,  
NCF – денежный поток,  
Inv – начальные инвестиции,  
r – ставка дисконтирования.

Кроме того, одним из важных критериев отбора проектов является их срок окупаемости. В секторе строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства основополагающим фактором является снижение затрат на ответственное хранение<sup>1</sup>, поэтому проекты ранжируются в первую очередь по критерию PI, учитывающим различные суммы вложений в проекты.

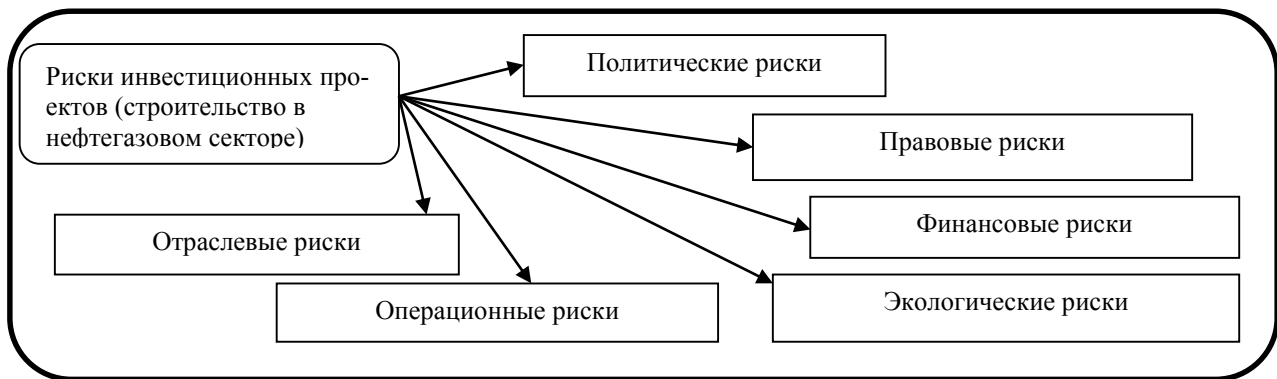
Следующий элемент алгоритма - экспертная оценка рисков. Составляется перечень событий, способных повлиять на исход проекта (таблица 1).

**Таблица 1. Шкала экспертных оценок (балльная оценка)**

Шкала влияния	1-2 незначительно	3-5 среднее	6-7 сильное	8-10 критическое
Вероятность наступления	0-0,3 малая	0,4-0,6 средняя	0,7 выше среднего	0,8-1 высокая

Для выявления наиболее значимых рисков и определения их влияния на итоговые показатели проекта выстраивается карта рисков. Идентифи-

кация рисков требует использования классификации видов риска, учитывающих специфику отрасли (рисунок 2).



**Рисунок 2. Классификация видов рисков нефтегазового сектора**

В рамках данной работы не представляется возможным показать содержание и охарактеризовать влияние всех представленных выше видов рисков на показатели эффективности инвестиционных проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства. Разделяя устоявшееся в риск-менеджменте определение понятий указанных видов риска [4, 7], отметим, что некоторые из них распадаются на составляющие. Так, отраслевой риск

включает в себя риск изменения цен на сырье, нефть и нефтепродукты (рисунок 3).

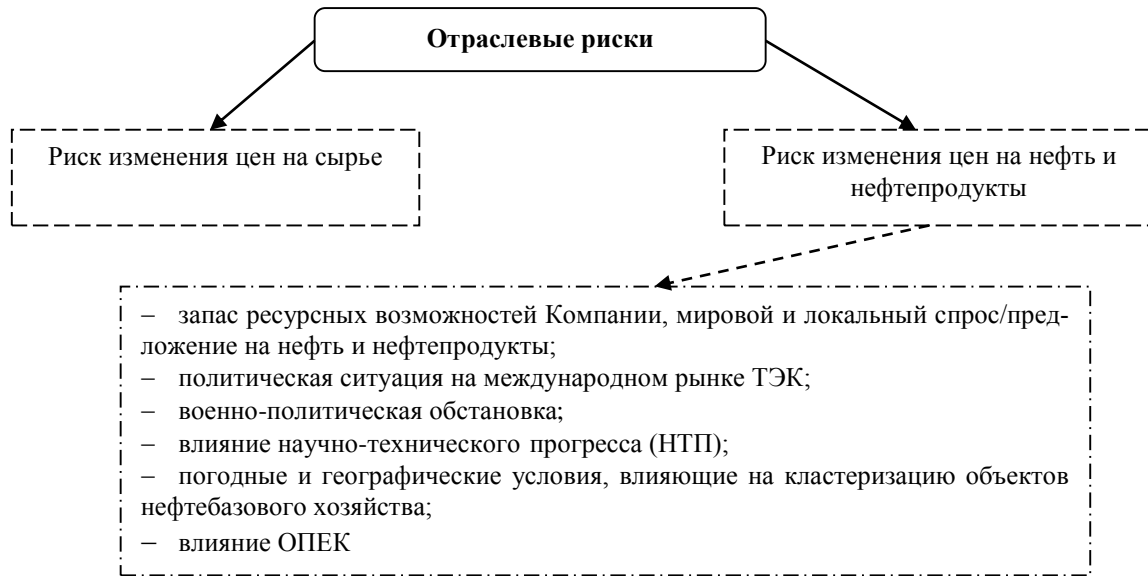
Операционные риски связаны с геологоразведочной деятельностью и промышленной безопасностью (рисунок 4).

Правовые риски складываются из рисков, связанных с изменением правил таможенного контроля и лицензирования деятельности (рисунок 5).

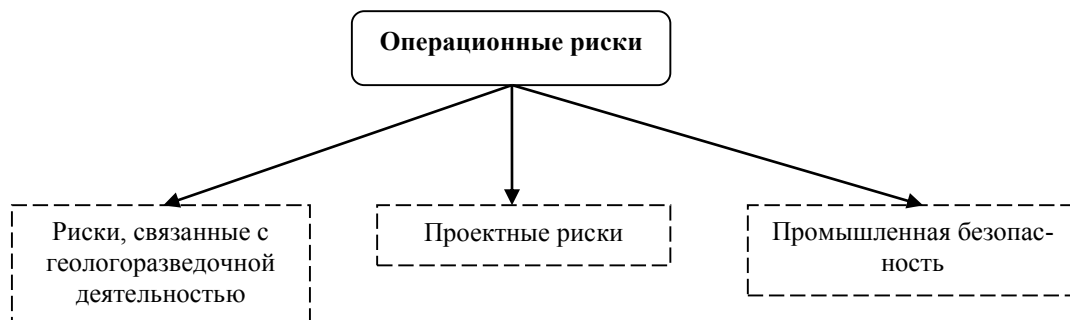
<sup>1</sup> **Ответственное хранение** — юридический термин, относящийся к ситуации, когда покупатель (получатель) в соответствии с законом, иными правовыми актами или догово-

ром поставки отказывается от переданного поставщиком товара, но при этом он обязан обеспечить сохранность уже полученного товара и незамедлительно уведомить поставщика (ст.514 ГК РФ)

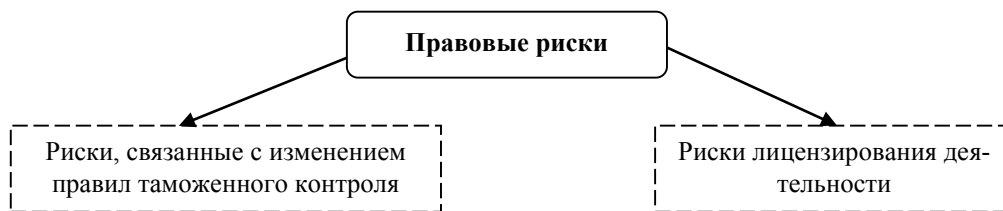




**Рисунок 3. Отраслевые риски ПАО «Газпром нефть»**



**Рисунок 4. Операционные риски ПАО «Газпром нефть»**



**Рисунок 5. Правовые риски ПАО «Газпром нефть»**

Третий этап подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства – система «Двойной портфель». На этом этапе происходит деление проектов в зависимости от колебаний рисков события. Всегда существует вероятность того, что инвестиционный портфель будет развиваться по оптимистическому сценарию, и те проекты, которые на начальном этапе имели отрицательные показатели эффективности ( $PI < 0$ ), станут выгодными. Тогда инвестиционный портфель станет эффективным. Если в процессе реализации проектов возникают рисковые обстоятельства (пессимистический сценарий),

для снижения риска компании-инвестора возможна выборочная реализация определенных проектов.

В рамках данного этапа пересчитываются показатели, оценивающие эффективность проектов, составляются два альтернативных портфеля (позитивный и негативный).

Согласно алгоритму, далее для негативного портфеля осуществляется анализ чувствительности. Выделяется несколько критериев (учитывающих специфику отрасли), по которым проводится анализ и задается глубина чувствительности.

Заключительный этап алгоритма - использование метода реальных опционов. С целью снижения риска компания может использовать различные виды реальных опционов (рисунок 6) [3].

Отраслевая специфика инвестиционных проектов, которые реализуются в части строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства, требует, на наш взгляд, использование опциона на досрочное прекращение исполнения проекта.

Известно, что для оценки данного вида опционов используют:

- метод прироста чистой текущей ожидаемой стоимости;

- биномиальный метод оценки стоимости опционов;
- метод, основанный на модели Блека-Шоулза [11].

Указанные методы не являются универсальными, имея свои достоинства и недостатки, наиболее подходящим для оценки проектов строительства и реконструкции объектов нефтебазового хозяйства авторы считают метод прироста чистой текущей ожидаемой стоимости. Данный метод позволит найти предельную максимальную плату покупателя опциона, при условии, что чистая текущая стоимость проекта станет равной нулю.



**Рисунок 6. Виды реальных опционов, используемых при реализации инвестиционных проектов**

При этом ожидаемая чистая текущая стоимость проекта  $NPV_{ож}$  определяется как сумма произведений возможных значений чистой текущей стоимости при различных вариантах реализации проекта с учетом вероятностей их реализации. К основным показателям оценки проектного риска, применяемым в данном методе, относят стандартное отклонение чистой текущей стоимости проекта (4) и коэффициент вариации (5) [5].

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2} \quad (4)$$

где:  $\sigma^2$  – дисперсия чистой текущей стоимости проекта.

Коэффициент вариации определяется отношением стандартного отклонения чистой текущей стоимости проекта к ее ожидаемому значению:

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{k}} \quad (5)$$

где:

$\sigma$  – стандартное отклонение чистой текущей стоимости проекта;

$\bar{k}$  – ожидаемая чистой текущей стоимости проекта.

В результате использования опциона на продажу при условии реализации пессимистического сценария, компания значительно сокращает величину финансовых потерь. Стоимость

активов на продажу определяется экспертным путем для каждого отдельно взятого проекта в зависимости от величины проделанной работы. Обычно цена равна, или же чуть меньше величины инвестиций в проект на конкретном этапе.

Противоположная сторона опционной сделки не станет принимать риск на безвозмездной основе. Величину максимальной платы (предельную опционную премию) за риск можно определить по формуле (6) [11]:

$$P = NPV_2 - (0; NPV_1), \quad (6)$$

где:  $NPV_2$  – ожидаемое значение чистой текущей стоимости проекта в условиях хеджирования риска при отсутствии опционной премии;

$NPV_1$  – ожидаемое значение чистой текущей стоимости проекта без хеджирующих мероприятий.

Продемонстрируем результаты применения комплексного подхода к оценке рисков инвестиционных проектов для ПАО «Газпром-нефть».

Согласно предлагаемому алгоритму, на первом этапе для всех проектов рассчитываются показатели эффективности. Результаты расчетов свидетельствуют о том, что не все проекты могут быть реализованы в настоящее время. 18% проектов имеют  $PI < 1$  (таблица 2).

Результаты экспертной оценки влияния наиболее значимых рисков на итоговые показатели проекта представлены в таблица 3.

Таблица 2. Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть»

	Базовые значения		
	PVI, тыс. руб. без НДС	NPV тыс. руб.	PI
Портфель: НБ	26 132 676	10 963 064	1,44
Омская	573 229	2 303 991	6,02
Гладкое	2 394 647	624 751	1,26
Кемеровская	1 704 613	365 219	1,21
Новокузнецкая	1 577 247	126 777	1,08
Барабинская	441 791	275 495	1,61
Кстовская	466 508	271 155	1,60
Нижнетагильская	801 897	465 954	1,61
Павельцевская	2 336 687	3 288 058	2,50
Сокурская	1 388 416	793 365	1,65
Туринская	910 906	433 330	1,48
Козульская	652 777	429 807	1,60
Шабровская	1 712 385	427 052	1,25
Ишимская	523 287	390 329	1,75
Федоровская	808 833	122 974	1,15
Талицкая	424 249	195 693	1,46
Рыбицкая	360 359	222 525	1,62
Серовская	573 672	141 821	1,25
Новосинеглазовская	423 087	158 405	1,37
Красноуфимская	444 963	72 013	1,16
Карасукская	403 098	48 126	1,12
Томская	530 024	78 193	1,15
Мариинская	455 358	79 166	1,17
Барнаульская	932 003	-189 058	0,80
Калужская	387 467	-58 936	0,85
Калачинская	516 397	-54 753	0,89
Новосибирская	761 940	-70 463	0,91
Евсинская	756 853	-69 544	0,91
Гурьевская	843 429	-31 974	0,96
Тобольская	713 197	17 964	1,03
Ноябрьская	594 847	52 912	1,09
Ивановская	718 510	52 717	1,07

Таблица 3. Анализ влияния рисков на итоговый показатель эффективности проекта (балльная оценка)

Риск	Влияние	Вероятность реализации
Риски, связанные с изменением цен на приобретаемое сырье, услуги (отраслевой риск)	6	0,4
Риски, связанные с изменением цен на нефть и нефтепродукты (отраслевой риск)	6	0,6
Риск, связанный с ненадлежащим исполнением работ/ Удорожание (операционный риск)	8	0,7
Риски, связанные с геолого-разведочной деятельностью (операционный риск)	5	0,3
Экологические риски / Полная утрата проекта (экологический риск)	10	0,1
Валютный риск (финансовый риск)	7	0,7
Риски, связанные с несвоевременной поставкой оборудования (операционный риск)	3	0,8
Риск ненадежного проектирования (операционный риск)	5	0,2
Риски изменения требований по лицензированию деятельности (правовой риск)	4	0,3

К наиболее значимым следует отнести риск, связанный с ненадлежащим исполнением работ подрядными организациями (удорожание проекта) и валютный риск (рисунок 7). Риски «крас-

ной зоны» нуждаются в управленческом воздействии с целью минимизации, поскольку наиболее сильно влияют на конечный результат (показатель эффективности) проектов.

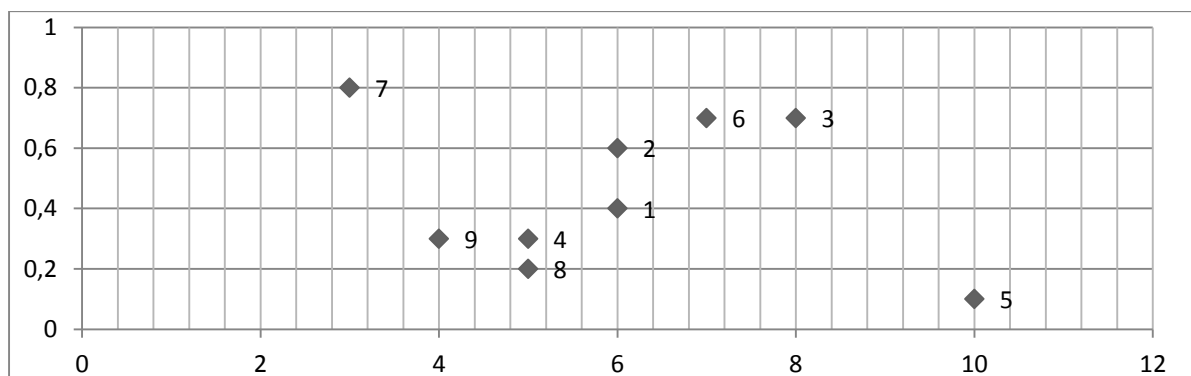


Рисунок 7. Карта рисков инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть»

Результаты количественного и качественного анализа рисков проектов дают основания для использования системы «двойного портфеля». По значению показателя эффективности в портфель можно включить 82% рассматриваемых проектов. В случае если улучшение экономической ситуации уменьшит влияние валютного фактора, инвестиционный портфель перейдет в разряд «условно позитивного». Пересчет показателей осуществлен на основе внутренних статистических данных Компании (принимая,

что при снижении валютного фактора на 10%, показатели эффективности увеличиваются на 20%) (рисунок 8).

В противном случае, учитывая риск удорожания проекта, а также валютный фактор, инвестиционный портфель попадает в категорию «условно негативного». В этом случае может быть реализовано 50% всех проектов. При этом совокупный PI инвестиционного портфеля снижается с 1,44 до 1,18 (рисунок 9).

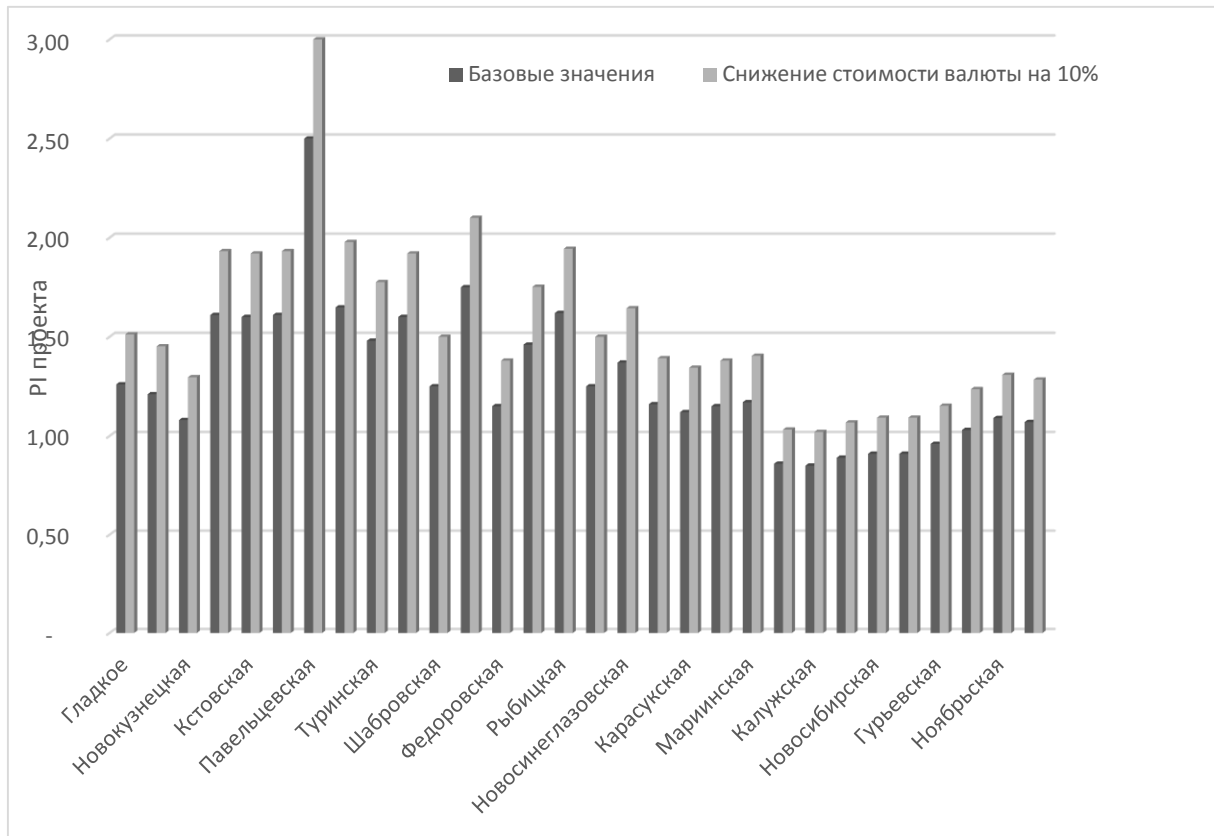


Рисунок 8. Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть» (условно позитивный инвестиционный портфель)

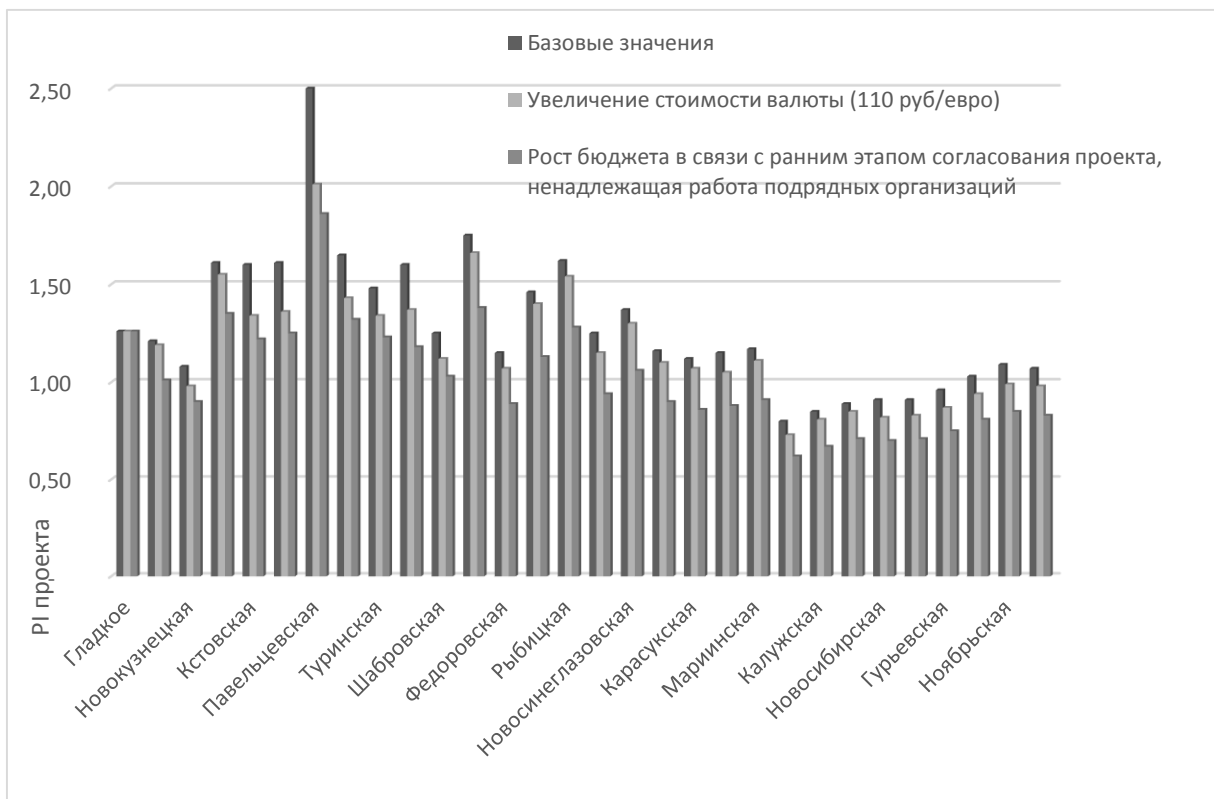


Рисунок 9. Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть» (условно негативный инвестиционный портфель)

Следующий этап алгоритма комплексного подхода к оценке рисков проектов реконструкции и строительства объектов нефтебазового хозяйства - анализ чувствительности. Результаты расчетов по проекту «Сокурская нефтебаза» демонстрируют снижение инвестиционной привлекательности объекта (уменьшение показате-

лей NPV, PI, IRR, NGF, увеличение срока окупаемости проекта) при изменении величины рисков факторов на 20%. При этом наиболее чувствительны показатели эффективности к изменению фактора снижения объемов реализации (объема перевалки) (таблица 4).

**Таблица 4. Анализ чувствительности по объекту «Сокурская нефтебаза»**

Показатель	NPV, тыс.руб.	DPP, лет	PI	IRR, %
Базовое значение	793366	8	1,65	14%
Уменьшение объема перевалки на 20%	396436	10,2	1,36	10%
Увеличение условно-постоянных расходов на 20%	730474	8,3	1,55	13%
Увеличение инвестиций на 20%	572715	9,6	1,43	12%

Подобная тенденция характерна для всех объектов наблюдения.

Результаты расчетов дают основания предположить, что продажа проекта на стадии строительно-монтажных работ при условии его убыточности (применение метода реальных опционов) минимизирует финансовые потери Компании. Применение реального опциона методом прироста ожидаемой чистой текущей стоимости проекта позволяет снизить совокупный риск, а также найти предельную максимальную плату покупателя опциона, при которой чистая текущая стоимость проекта станет равной нулю.

Оценим риск реализуемого проекта «Сокурская нефтебаза» с помощью показателя стандартного отклонения, используя три возможных сценария будущего развития:

- оптимистический (вероятность реализации 0,3),
- пессимистический (вероятность реализации 0,3),
- наиболее вероятный (вероятность реализации 0,4).

Эффективную ставку дисконтирования примем равной 12% годовых.

Расчеты, соответствующие каждому из вышеречисленных сценариев, представлены в сокращенном варианте в таблице 5.

**Таблица 5. Оценка показателей эффективности и риска проекта (при отсутствии хеджирования риска)**

	Вероятность	NPV сценария	Ожид. знач. NPV	D (дисперсия)	СКО
Оптимальный	0,3	793365,00			
Нормальный	0,4	237998,60			
Пессимистический	0,3	-317367,80			
			237998,60	185059102949,38	430184,96

Ожидаемое NPV по проекту составит 213861,18 тыс. руб., что в целом приемлемо для реализации проекта, но риск инвестиций в данный проект достаточно высок. Предположим, что ПАО «Газпром нефть» заключил опционный контракт на продажу создаваемых согласно проекту активов в конце четвертого года по цене 450000 тыс. руб. Исполнение опциона возможно при наступлении пессимистического сценария (с отрицательным значением NPV). Произведем оценку показателей эффективности и риска проекта в этих условиях. Предположим, что опционная премия отсутствует (таблица 6).

В результате принятых мер проект стал более эффективным в части минимизации финансовых потерь Компании. Риск проекта (величина показателя СКО) снизился на 18 %.

Однако противоположная по опционной сделке сторона вряд ли примет такой риск на себя на безвозмездной основе. Величину максимальной платы за подобный риск Р (предельную опционную премию) можно определить по формуле (6).

**Таблица 6. Оценка показателей эффективности и риска проекта (при хеджировании риска проекта без опционной премии)**

	Вероятность	NPV сценария	Ожид. знач. NPV	D (дисперсия)	СКО
Оптимальный	0,3	793365,00			
Нормальный	0,4	237998,60			
Пессимистический	0,3	-317367,80			
			237998,60	185059102949,38	430184,96
Опцион		-145051,00	289693,64	133875273132,13	365889,7

Как видно из представленных в таблица 6 расчетов, величина ожидаемой чистой текущей стоимости проекта в последнем случае будет равна нулю. Следовательно, при большей плате за риск (величина такой платы равна 289693,64), проект станет неэффективным (NPV<0) или

хеджирующие мероприятия приведут к снижению NPV.

Параметры денежных потоков, соответствующих каждому из вышеперечисленных сценариев, в условиях предельной стоимости реального опциона представлены в таблица 7.

**Таблица 7. Оценка показателей эффективности и риска проекта (при хеджировании риска проекта с предельной опционной премией)**

	Вероятность	NPV сценария	Ожид. знач. NPV	D (дисперсия)	СКО
Оптимальный	0,3	503671,36			
Нормальный	0,4	-51695,04			
Пессимистический	0,3	-607061,44			
			-51695,04	185059102949,38	430184,96
Опцион		-434744,64	0	133875273132,13	365889,7

**Таблица 8. Показатели эффективности инвестиционных проектов ПАО «Газпром нефть» после преобразования портфеля**

Наименование объекта	NPV тыс. руб.	PI
Портфель: НБ	7 243 144	1,57
Омская	2 303 991	6,02
Павельцевская	2 399 854	1,86
Ишимская	251 633	1,38
Барабинская	187 694	1,35
Сокурская	401 963	1,32
Рыбицкая	127 529	1,28
Гладкое	624 751	1,26
Нижнетагильская	238 906	1,25
Туринская	252 188	1,23
Кстовская	124 810	1,22
Козульская	139 804	1,18
Талицкая	71 545	1,13
Новосинеглазовская	32 281	1,06
Шабровская	61 899	1,03
Кемеровская	24 296	1,01

**Заключение**

Очевидно, использование реального опциона на продажу создаваемых согласно проекту активов позволило существенно снизить инвестиционный риск и увеличить ожидаемую чистую текущую стоимость инвестиций.

В результате корректировки инвестиционного портфеля убыточные проекты были исключены, а к остальным применен метод прироста ожидаемой стоимости (реальные опционы). Показатель эффективности (PI) оптимизированного портфеля увеличился на 9,5 % (таблица 8).

Таким образом, использование данного алгоритма позволит снизить риск проектов в условиях неопределенности и риска, а также предоставит возможность для различных вариаций и

альтернативных решений стратегического управления инвестиционным портфелем.

### *Список литературы*

1. Александров А.В. Формирование системы риск-менеджмента на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности: автореф. дисс... канд. экон. наук. - Санкт-Петербург, 2010. - 19 с.
2. Бондарчук Е.В. Экономические методы снижения рисков при разведке морских нефтегазовых месторождений: автореф. дисс... канд. экон. наук. - Санкт-Петербург, 2008. - 22 с.
3. Ветрова Е.Н. Применение метода реальных опционов // Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. - № 3. - С.58-64.
4. Зленко А. С. Подходы к классификации рисков предпринимательской деятельности / А. С. Зленко, Ю. В. Немцева // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике: материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 8 мая 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. — № 2 (8). — ISSN 2412-0510.
5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / 3е изд., перераб. и доп. / В.В Ковалев – М: Проспект, 2013 г.-535 с.
6. Коломейцева А.А. Экспортные риски ПАО «Газпром» // Управление Риском. – 2016. - № 1. - С.54-56.
7. Немцева Ю.В. Проблемы формирования системы риск-менеджмента в страховой организации // Проблемы современной науки и образования. -2014.- № 9 (27).- С. 70-74.
8. Официальный сайт ООО «Газпром нефть» [Электронный ресурс] URL: [www.gazprom-neft.ru/](http://www.gazprom-neft.ru/)
9. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>
10. Официальный сайт министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://www.minfin.ru/ru/>
11. Сергеев И.Б. Метод реальных опционов в оценке стоимости нефтегазовых проектов Арктического шельфа / И.Б. Сергеев, Е.В. Шварева // Современное управление. – 2007. – № 4. - С.31-40.
12. Тарасов В.М., Тарасов И.А., Бахчиева А.Н., Стрельцова К.М. Новые подходы в оценке рисков инвестиционных проектов // Управление рисками в России: 10 лет развития: сборник статей / Рус. о-во упр. рисками; под общ. ред. В.В. Верещагина, А.Н. Елохина, М.А. Рогова, Т.Ю. Шемякиной, И.Ю. Юргенса. — Москва: Деловой экспресс, 2013. —С.157-163.
13. Торгунов Д. Критерии оценки инвестиционных проектов // Рисковик, - 2014г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.riskovik.com/> journal/stat/n14/investicionnye-proekty/
14. Туйтебаева Д.С. Разработка интегрированной системы управления качеством с учетом риск-менеджмента в нефтегазовом комплексе Республики Казахстан: автореф. дисс... канд. экон. наук. - Москва, 2012. - 34 с.



**Носков Владимир Анатольевич,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры мировой экономики  
Самарского государственного экономического университета  
Россия, г. Самара  
noskov1962@inbox.ru

**Влезкова Виктория Игоревна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры мировой экономики  
Самарского государственного экономического университета  
Россия, г. Самара  
vlezkova@yandex.ru

## КЛАСТЕРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОГО АСПЕКТА

*Выявлены основные типы российских коммерческих банков в глобальной экономике. Сделан вывод о том, что монополистические и олигополистические тенденции в деятельности российских банков будут усиливаться. Предложена авторская кластеризация банковского российского сектора с учетом регионального аспекта. Даны рекомендации по развитию региональных и небольших частных банков.*

*Ключевые слова: основные типы российских коммерческих банков в глобальной экономике, монополистические и олигополистические тенденции в деятельности банков, кластеризация банковского сектора с учетом регионального аспекта, крупные региональные банки.*

### **Введение**

Российский банковский сектор является структурно неоднородным (по размеру активов банков, региональной принадлежности, источнику собственных средств, спектру оказываемых экономике услуг и др.). Различные типы банков придерживаются разных стратегий ведения бизнеса. Банки могут оперировать на одних сегментах банковского рынка одновременно и быть не вовлеченными в другие сегменты. Привлекать капитал банки могут на внутренних или внешних рынках, что также определяет стратегию банка. Банк России в своих отчетах широко использует термин «кластеризация банковского сектора», выделяя, таким образом, отдельные группы банков с общими признаками.

Банки меняют свои бизнес-модели, подстраиваясь под потребности рынка, действия конкурентов, регуляторную среду. У различных типов банков различная реакция на внешние условия. Так как российский банковский сектор представлен многочисленными банками, то оценку влияния разнообразных факторов на деятельность российских коммерческих банков целесообразно производить на агрегированном уровне

для различных групп банков. В этой связи, выбор адекватного подхода к разделению совокупности российских коммерческих банков на группы с общими признаками российского банковского сектора очень важен [1, 2, 3].

Нами выделены основные типы российских коммерческих банков на рынке по принципу их специализации (таблица 1).

На сегодняшний день в научной литературе представлено достаточно много различных методов и способов кластеризации банковского сектора.

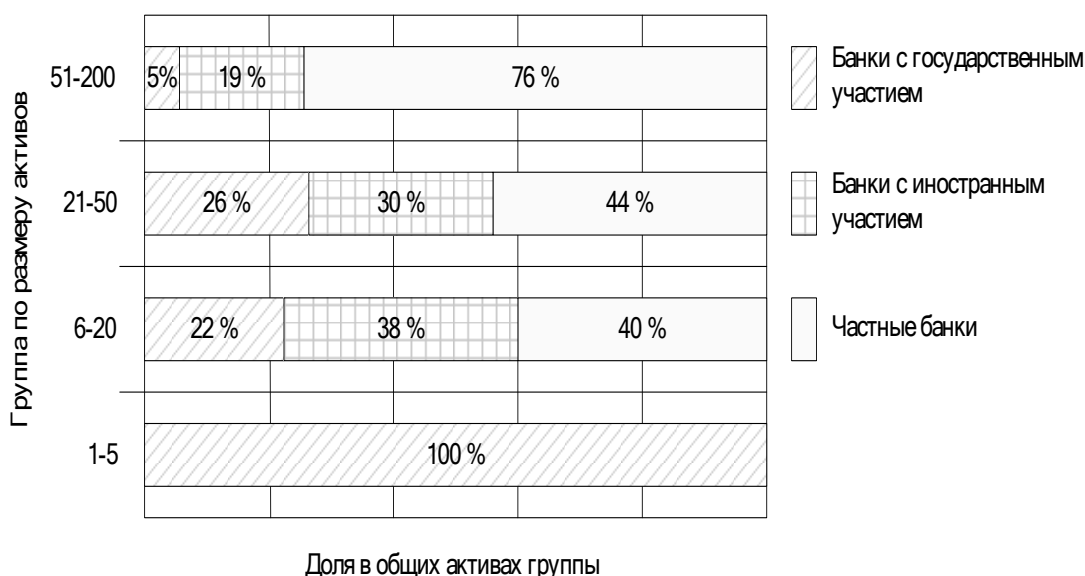
Проведенный нами анализ позволил также сделать вывод, что большинство авторов проводят разграничение банков на группы в основном по размерам активов вкупе с критериями собственника (с государственным участием, частные российские и с иностранным участием банки). Что, по их мнению, позволяет, например, установить степень участия каждой группы в межбанковской конкуренции, в том числе и международной (рисунок 1). При таком способе количество кластеров, как правило, варьируется от 4-х до 9-и. В эти кластеры входят: опорные

банки с государственным участием; государственные, крупные частные и иностранные банки; частные и иностранные банки первого и

второго эшелонов и средние, и мелкие частные банки.

**Таблица 1. Типы российских коммерческих банков**

Тип банка	Специализация
Универсальные банки	финансовые конгломераты
Диверсифицированные клиентские банки	банки с розничным и корпоративным блоком
Кредитные банки	банки, которые работают, как правило, без специализации на обслуживании физических либо юридических лиц
Внешнеэкономические банки	банки для финансирования внешнеэкономической деятельности
Банки - инвесторы	Осуществляют преимущественно инвестиционную деятельность
Малые банки	без определенной специализации



**Рисунок 1. Структура собственности топ-200 российских банков**

По мнению авторов, данный метод кластеризации имеет следующие преимущества: во-первых, позволяет выявить наиболее острую конкуренцию среди лидеров первого и второго эшелонов; во-вторых, разграничить кластеры, в состав которых входят крупные российские банки и банки с иностранным участием, различающиеся с точки зрения конкурентоспособности и модели поведения на рынке; в-третьих, позволяет выявить влияние отдельно взятых групп банков на конкурентоспособность всей российской банковской системы в целом, а также определить сегменты с острой конкуренцией с банками с иностранным участием.

Другие авторы с известной долей условности выделяют четыре основные группы [4, 5]. В первую группу входят банки с доминирующим

государственным участием (как правило, такие банки оказывают самый широкий спектр услуг) и квазигосударственные банки, в которых контрольный пакет акций принадлежит государственным компаниям. Во вторую группу входят банки-нерезиденты (обладают высоким потенциалом развития широкой линейки банковских услуг, привлечения и удержания клиентуры и высоким качеством капитала). К третьей группе относят крупные частные банки, позиционирующие себя как универсальные кредитные учреждения, с перспективой развития широкой филиальной сети, выхода на международные рынки, диверсификации клиентской базы и активных операций. Четвертую группу образуют малые и средние банки.

Также ряд авторов придерживаются позиции, что архитектура банковской системы должна быть многоуровневой с несколькими классами банков [6]. По их мнению, такая модель способствует повышению конкуренции. На первом уровне находится Центральный банк РФ (Банк России), на втором уровне – банки с государственным участием, нерезиденты, крупные столичные и региональные банки, третий уровень занимают небанковские кредитные организации всех типов (банковского и кооперативного), четвертый уровень – инфраструктурные институты различных типов.

Ключевым фактором лидерства в этом случае является участие в капитале банка государства либо иностранное участие. В качестве главного конкурентного преимущества продолжает оставаться развитая филиальная сеть, а также внедрение интернет-технологий и, как следствие, широкий спектр банковских услуг в сочетании с комплексным обслуживанием.

Вообще, в литературе присутствуют многочисленные принципы группировки банков на российском рынке. Наиболее традиционный подход представлен на рисунке 2.



Рисунок 2. Общепринятая классификация группировок банков

Особого внимания заслуживает подход к группировке банков на основе принципа многоукладности [7]. Данный подход подразумевает, что в качестве инструмента формирования многоукладной конкурентной среды в банковском секторе выступит реструктуризация банковской системы.

По итогам реструктуризации банковский сектор будет выглядеть следующим образом: первую группу составляют государственные банки, вторую - Сбербанк РФ; третью - банки с участием иностранного капитала; четвертую - крупные многофилиальные банки; пятую - банки ФПГ; шестую - карманные банки; седьмую - региональные банки (рисунок 3).

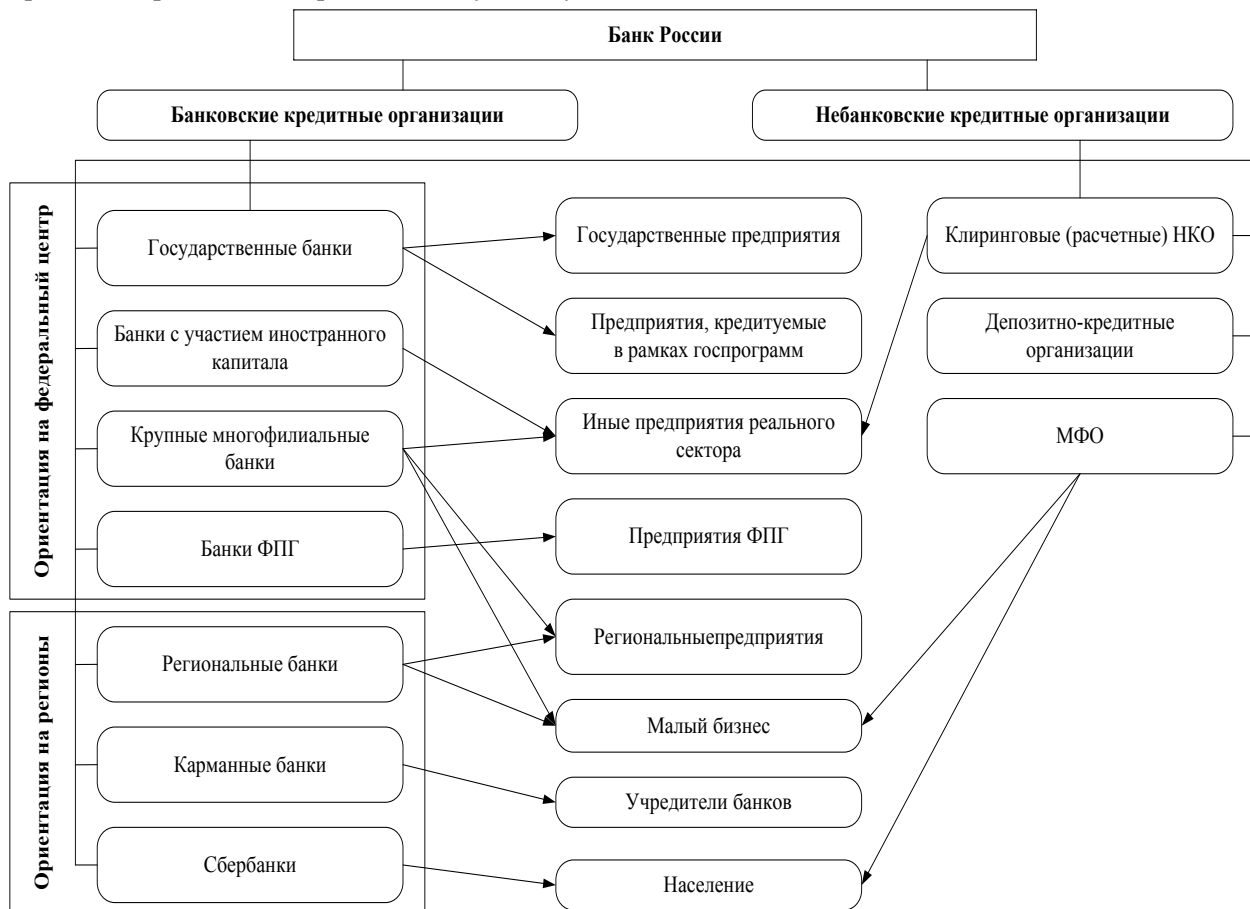
При этом деятельность первой, шестой и седьмой групп ориентированы на интересы регионов, остальные группы ориентированы на федеральный центр. Наряду с банковскими кредитными организациями банковский сектор дополнен небанковскими: 1) клиринговые палаты; 2) МФО - микрофинансовые организации; 3) депозитно-кредитные.

По мнению авторов, такая структура характерна для переходного периода. Она существует

лишь до момента создания равных конкурентных условий для всех банков. Вряд ли с таким подходом можно полностью согласиться.

Формирование зрелой рыночной конкуренции в банковском секторе предполагает сохранение принципа многоукладности. Консолидация банковского капитала продолжается, монополистические и олигополистические тенденции в деятельности банков усиливаются. Такие банки обладают и основными конкурентными преимуществами, в том числе в конкуренции с международными банками, функционирующими на российском банковском рынке. Ведущую роль на рынке банковских услуг играют крупные банки.

Нам представляется, что разнообразные подходы к сегментации банковского сектора не учитывают одного важного аспекта – регионального. Именно разнообразие и значительные различия в экономическом развитии и конкурентоспособности российских регионов требуют оценить степень развития и конкурентоспособность банковской системы через призму регионального развития и эффективности [8, 9].



**Рисунок 3. Структура банковского сектора России с учетом принципа многоукладности**

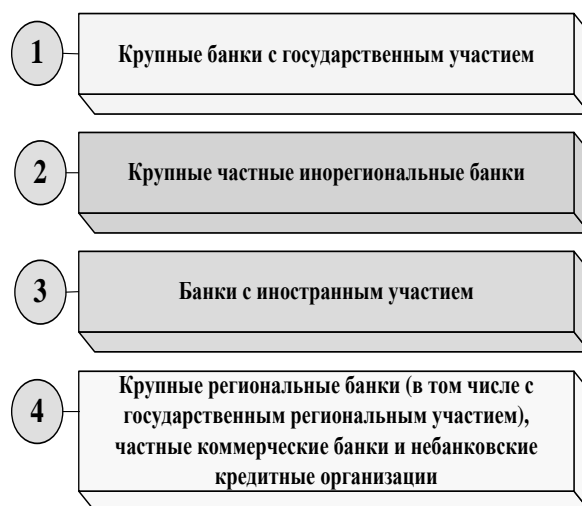


Рисунок 4. Кластеризация российского банковского сектора с учетом регионального аспекта (составлена авторами)

Нами предложена кластеризация банковского российского сектора с учетом регионального аспекта. Тут, на наш взгляд, четко выделяются 4 группы банков (рисунок 4).

1 группа – крупные банки с государственным участием (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВТБ-24, Россельхозбанк и др.);

2 группа – крупные частные инорегиональные банки (Альфабанк, ФК Открытие, Банк Москвы, «Русский Стандарт», Россия и др.).

Именно банки 1-й и 2-й групп в силу своего монопольного или олигопольного положения осуществляют активную конкуренцию как между собой, так и с банками третьей группы;

3 группа – банки с иностранным участием (Юникредит Банк, Росбанк, Райффайзенбанк, Ситибанк, Дойчебанк и др.) обладают конкурентными преимуществами в силу своих связей с материнскими банками, как правило, ТНБ;

4 группа – крупные региональные банки (в том числе с государственным региональным участием), частные коммерческие банки и небанковские кредитные организации.

#### Заключение

Региональные банки в силу их тесных связей с субъектом РФ, с руководством региона, региональным капиталом, призваны повысить его

конкурентоспособность, расширять экономические границы региона за пределы границ административных. Именно на эти банки региональные власти и капитал могут опереться в отстаивании своих интересов в конкуренции с другими регионами и с федеральным центром.

Крупные региональные банки, заняв монопольные или олигопольные позиции в регионе, могут успешно конкурировать с крупными банками из 1, 2 и 3 групп. Формирование и развитие таких банков является, на наш взгляд, важной задачей экономической политики региональных властей, и объективно обуславливает развитие зрелой современной конкуренции в региональном банковском секторе.

Частные коммерческие банки и небанковские кредитные организации – как региональные, так и из других регионов представляют типы конкуренции «дифференцированные продукты» и «свободная конкуренция», обслуживая, например, бизнес своих хозяев, сотрудничая с малым и средним бизнесом, муниципалитетами, населением.

#### Список литературы

1. Мамонов М.Е. Неструктурный подход к оценке уровня конкуренции в российском банковском секторе / М.Е. Мамонов // Банковское дело. – 2010. - № 7. – С. 17-24.

2. Волков О.Р. Конкуренция на российском банковском рынке и оценка конкурентоспособности банков: автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Москва, 2011. - 24 с.

3. Кахриманова К.Р. Кластеризация коммерческих банков внутри российской банковской системы // УИС РОССИЯ: Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. - 2014. - Т.6. - Вып.1. - С.91-115. Режим доступа

- [[http://uisrussia.msu.ru/docs/sr\\_econ/2014/1/sr\\_econ\\_index\\_2014\\_1.htm](http://uisrussia.msu.ru/docs/sr_econ/2014/1/sr_econ_index_2014_1.htm)] /nov/
4. Цаплев Д.Н. Развитие межбанковской конкуренции в финансовой системе России: автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Краснодар, 2013. – 24 с.
  5. Шапошников А.М. Межбанковская конкуренция и оценка конкурентоспособности коммерческих банков: дисс... канд. эконом. наук. - Краснодар, 2014. - 145 с.
  6. Леонтьев А.Б. Финансовая устойчивость банковской системы российской федерации в условиях концентрации капитала банков: автореф. дисс... канд. эконом. наук. – Самара, 2013. - 22 с.
  7. Петров М.А. Стратегия развития конкуренции в банковском секторе экономики: дисс... доктора эконом. наук. – Саратов, 2006. - 236 с.
  8. Болгова Е.В. Инфраструктурный каркас экономического пространства региона: монография / Е.В. Болгова, В.А. Носков, И.В. Носков. - Самара: Изд-во СамГУПС, 2011. - 337 с.
  9. Носков В.А. Экономические кластеры Самарской области и основы их научно-образовательного каркаса // Вестник самарского государственного экономического университета, 2014. № 7 (117). - С. 14-19.

*Петухова Римма Алексеевна,*  
кандидат экономических наук,  
профессор кафедры государственных и муниципальных финансов  
Санкт-Петербургского государственного экономического университета  
Россия, г. Санкт-Петербург  
E-mail: petuhova\_r@mail.ru

*Сладкова Екатерина Владимировна,*  
аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов  
Санкт-Петербургского государственного экономического университета  
Россия, г. Санкт-Петербург  
E-mail: katrinmail2691@rambler.ru

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ С УЧЕТОМ МИРОВОЙ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*В статье рассматривается проблематика и возможности перехода на новую парадигму системы налогового администрирования с использованием новейших информационных технологий. Выявлена зависимость налоговых поступлений от внедрения современных информационных технологий в сфере налогообложения на примере НДС. Определены новые направления развития налогового администрирования на основе применения современных цифровых технологий для достижения максимального налогового комплаенса.*

*Ключевые слова: налоговое администрирование, принцип эффективности налогового администрирования, собираемость налогов, ИТ-решения в налоговом администрировании, Big Data, налоговый комплаенс.*

### **Введение**

Совершенствование налогового администрирования является одним из приоритетных направлений налоговой политики Российской Федерации (далее – РФ) на протяжении многих лет. План мероприятий для реализации данного направления был разработан Правительством РФ в 2014 г. и направлен на создание комфортных условий взаимодействия бизнеса и органов государственной власти в части процедур подачи и формирования налоговой отчетности, а также усовершенствования принципов документооборота. Контрольными показателями реализации дорожной карты «Совершенствование налогового администрирования» явились [1]:

- позиция РФ в рейтинге «Ведение бизнеса» Всемирного банка по показателю «Налогообложение» (повышение рейтинга с 64 позиции в 2013 г. до 50 в 2015 г.);
- среднее время трудозатрат, потраченных на подготовку и подачу налоговой отчетности, для модельной компании (сокращение со 177 (в 2013 г.) до 160 часов (в 2015 г.)).

Для оценки эффективности реализуемых мер по совершенствованию налогового администрирования применяется также показатель собираемости налогов. Этот показатель был предложен Министерством финансов РФ для оценки результатов деятельности налоговых органов как отношение суммы поступлений налогов и сборов за отчетный период к сумме начислений за отчетный период [2].

Налоговое администрирование должно базироваться на реализации «принципа эффективности – обеспечения максимального поступления налогов и сборов в бюджет при минимальных издержках взимания и налогового контроля» [3]. Эффективная налоговая система должна обеспечивать, с одной стороны, устойчивое формирование бюджетных доходов, с другой стороны – снижение издержек бизнеса, связанных с налоговым администрированием.

### **Информационные технологии – драйвер роста эффективности налогового администрирования**

Реализация принципа эффективности в налоговом администрировании, повышение показателя собираемости налогов напрямую связано с

применением новых информационных технологий (далее – ИТ) в налогообложении, процесс внедрения которых широко обсуждается в настоящее время. ИТ ежедневно меняют жизнь общества: создаются новые продукты, услуги, бизнес-модели, активно развиваются интернет-технологии, области применения Big Data и облачных вычислений. Такие изменения влияют как на функционирование отдельных индивидумов, бизнес-единиц, общества, так и на работу государственного аппарата, помогая совершенствовать существующую систему государствен-

ного управления, в том числе, налогового администрирования. В рамках мер по совершенствованию системы налогового администрирования в РФ произошло создание и внедрение автоматизированной информационной системы АИС «Налог-3» по хранению и обработке налоговой информации в едином федеральном хранилище в системе центров обработки данных (ЦОД). Внедрение нового автоматизированного риск-ориентированного подхода при контроле за возмещением НДС системы АСК НДС-2 стало одним из факторов, позволивших достичь роста поступлений НДС в бюджет (таблица 1).

**Таблица 1. Поступления НДС от реализации товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации**

	<b>План, млрд руб.</b>	<b>Факт, млрд руб.</b>	<b>Прирост, %</b>
<b>2011</b>	1 745,00	1 753,58	0,49%
<b>2012</b>	1 879,83	1 886,45	0,35%
<b>2013</b>	1 905,19	1 868,50	-1,93%
<b>2014</b>	1 941,38	2 188,27	12,72%
<b>2015</b>	2 352,49	2 590,10	10,10%
<b>2016<sup>1</sup></b>	2 636,73	2 649,91	0,50%

Налоговая теория и практика демонстрируют потребность дальнейшего развития и необходимость определения новых направлений налогового администрирования на основе международного опыта применения современных ИТ с целью достижения максимального налогового комплаенса.

Основной целью налогового комплаенса (tax compliance), подразумевающего соблюдение налогового законодательства участниками налоговых правоотношений, является минимизация финансово-экономических, правовых и налоговых издержек, возникающих в результате нарушения налогового законодательства [4]. Введение технологий комплаенс-контроля служит минимизации налоговых рисков [5]. На основе проведенного анализа источников [6, 7, 8], раскрывающих проблематику рассматриваемой в настоящей статье темы, можно сделать вывод о том, что все больше иностранных авторов рассматривают деятельность налоговых органов как бизнес, который приносит «прибыль» государству, а не техническую деятельность по разработке правового поля и сбору налогов. В данном контексте налогоплательщики – «клиенты», налоговые органы – «подразделения, формиру-

ющие выручку», взаимодействие с налогоплательщиками, налоговый контроль – процессы, которые можно и нужно оптимизировать, а работа налоговых органов – «сервис, продукт, услуга». Соответственно, требования к эффективности деятельности и «прибыльности» при таком подходе значительно возрастают, равно как внедряются и подходы к оценке эффективности таких «инвестиционных» проектов и принятию решений. Данный подход обеспечивает более грамотное вложение государственных средств и реальное решение поставленных задач, и, кроме того, подчеркивает необходимость сокращения финансовых и трудовых затрат.

Совершенствование налогового администрирования с использованием современных информационных технологий предполагает *комплексный подход*, который, помимо прочего, должен учитывать следующие ожидания налогоплательщиков [9]:

- оплата налогов должна стать частью среды, жизни налогоплательщика: в подавляющем большинстве случаев налогоплательщики могут ожидать, что уплата налогов не должна быть более сложным или обременительным процессом, чем аренда фильмов онлайн;

<sup>1</sup>Согласно оперативной информации о ходе исполнения федерального бюджета, консолидированных бюджетов, бюджетов внебюджетных фондов и антикризисного плана Правительства России за январь-декабрь 2016 года (<http://audit.gov.ru>)



- осуществление транзакций по оплате налогов в интернете должно стать максимально надежным, а расчет сумм платежей – прозрачным; целью новых стандартов должен стать новый формат взаимодействия: налогоплательщики с течением времени смогут доверять налоговым органам автоматически списывать суммы налогов со своих счетов;
- формирование культуры доверия между налоговыми органами и налогоплательщиками и прозрачности расчетов налогов можно ожидать в случае, если вся информация в отношении налогоплательщика, которой налоговые органы обладают, будет доступна в Интернете в режиме реального времени или, по крайней мере, близком к реальному времени. В том случае, если налогоплательщик не согласен с корректностью представленных данных, важно обеспечить возможность обратной связи с последующим исправлением некорректных сведений;
- контроль источников информации, из которых налогоплательщики черпают информацию по интересующим вопросам, также должен стать частью ИТ-стратегии налоговых органов, обеспечивающей максимальную информированность налогоплательщиков о правилах и законах в налоговой сфере, в том числе в спорных вопросах, поскольку сейчас актуально использование форумов, обсуждений в социальных сетях для обсуждения подобного рода вопросов, и для того, чтобы гарантировать, что информация, полученная налогоплательщиком, является точной и актуальной, налоговые органы могут контролировать эти инициативы.
- автоматизация расчета налогов, подачи декларации для желающих.

#### **Имплементации ИТ-решений в систему налогового администрирования**

При построении модели использования современных ИТ в налоговом администрировании (рисунок 1), имеющей своей целью достижение максимального налогового комплаенса, необходимо провести оценку среды применения ИТ-решений налоговыми органами, а именно: готовность бизнеса, банковской сферы, государственных органов, налоговых администраций других стран и международных сообществ работать в единой информационной системе, что становится основой успешного внедрения инструментария нового поколения. Без готовности всех участников взаимодействовать, упрощая, прежде всего, собственное функционирование,

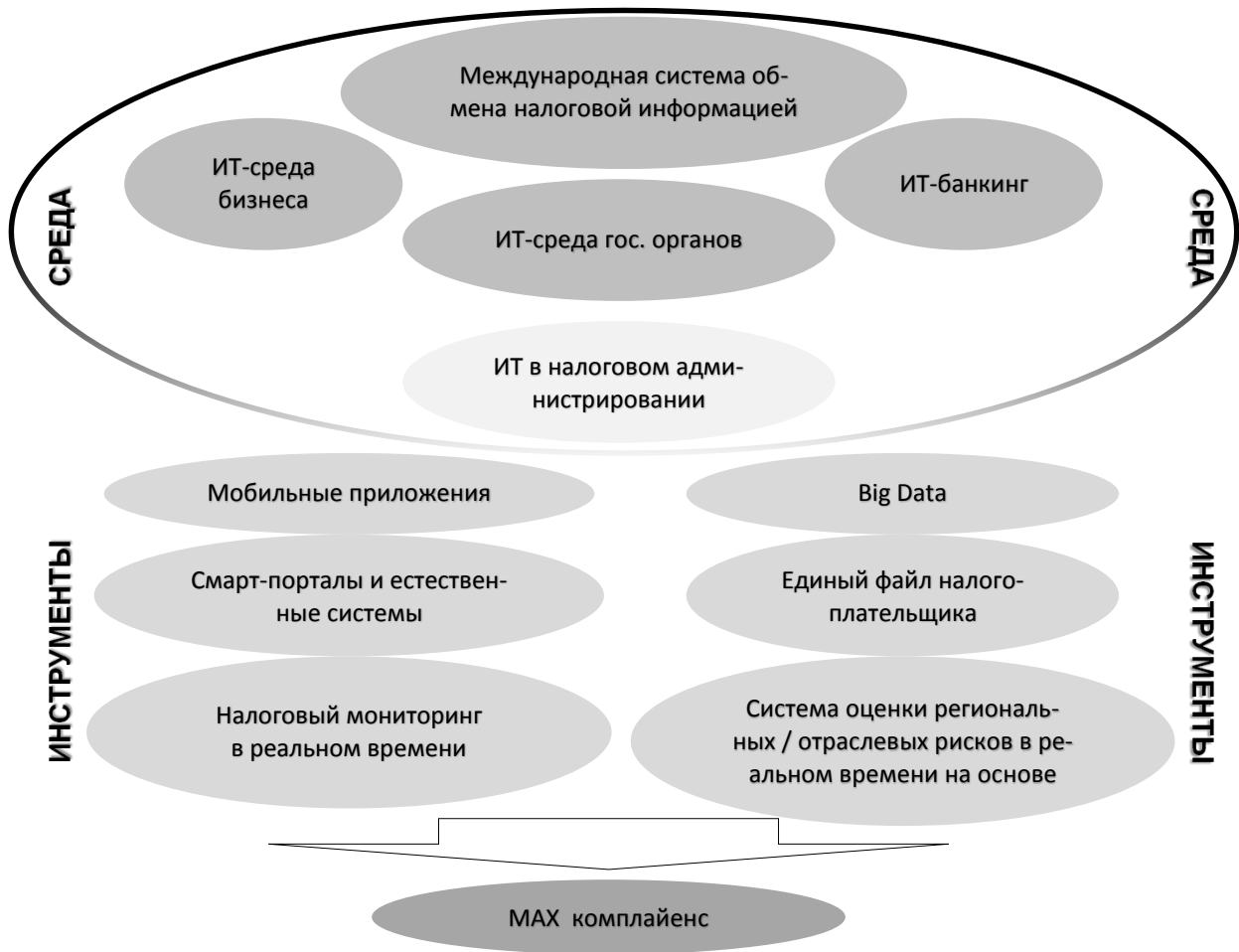
система не сможет эффективно работать, поскольку большой объем необходимых данных будет выпадать из оборота, порождая информационный разрыв.

Имплементация налоговыми органами современных ИТ-инструментов в условиях сформированной цифровой среды способна привести к минимизации рисков несоблюдения налогоплательщиками налогового законодательства, максимизировать эффективность налогового администрирования и приблизить показатель собираемости налогов к 100%. Большинство налоговых администраций уже приступили к внедрению перспективных идей. В марте 2015 г. на Форуме по вопросам налогового администрирования ОЭСР (Forum on Tax Administration – FTA) было одобрено предложение ФНС России вести проект по изучению последних разработок в области информационных технологий, которые могли бы повысить качество предоставляемых налоговыми органами услуг, обращая особое внимание на развитие электронных услуг и цифровой доставки информации [8]. Наибольшее внимание авторов привлекли технологии применения Big Data, а также смарт-порталы и естественные системы (Smart Portal Solutions & Natural Systems). Именно упомянутые технологии способны изменить весь порядок функционирования налоговых органов по сбору налоговых платежей, дать толчок к повышению эффективности риск-менеджмента в налоговой сфере и, что еще более важно, создать среду, в которой соблюдение налогового законодательства налогоплательщиками становится минимально обременительным и максимально удобным и эффективным.

Важно отметить, что применение мобильных приложений также является перспективным решением для налоговых органов, поскольку будет способствовать взаимодействию с налогоплательщиком в режиме реального времени, когда налогоплательщик сможет задекларировать доход в момент его получения или заявить налоговый вычет при осуществлении расхода, например, при оплате услуг за обучение. Разумеется, такие операции потребуют документального подтверждения, в частности, представления сканов (оригиналов) подтверждающих документов соответственно на портал (в налоговые органы), о чем налогоплательщику сможет напомнить мобильное приложение. Однако на сегодняшний день такой формат взаимодействия не имеет широкого распространения, хотя информирование в формате коротких текстовых сообщений (СМС) используется в ряде стран. Например, в Сингапуре, СМС используются для

распространения информации, напоминания о сроке подачи декларации и оплаты налогов, что формирует культуру соблюдения налогового законодательства. В 2015 году было отправлено

около 6 млн подобных СМС, а свыше 96% опрошенных налогоплательщиков согласились, что такая услуга была для них актуальна [8].



**Рисунок 1. Модель использования современных ИТ в налоговом администрировании**

Глобальные перемены касаются и работы с информацией: сбор, обработка, хранение и использование сведений во многих странах, в том числе и в России, планируется осуществлять в формате одного файла на каждого налогоплательщика. В такой системе не будет дублирования, а также лишней и недостоверной информации, поскольку поступать сведения могут одновременно из нескольких источников. Например, брокер предоставит сведения о покупке акции физическим лицом, кредитная организация подтвердит списание средств со счета, а компания-эмитент предоставит сведения о появлении нового владельца в реестре. В случае аккумуляции всех сведений в одном файле, информация приобретает признаки полноты и верифицированности, а также максимально снижаются транзакционные издержки. В настоящее время данная концепция является сложнореализуемой в связи

с наличием юридических формальностей, связанных с воплощением такой схемы обмена информацией, кроме того, ведомства-владельцы информации не готовы делиться ими и считают объединение данных в общее хранилище фактором необоснованно высокого роста коррупционной составляющей. Однако, в том случае, если информация не является «чувствительной», можно говорить о целесообразности объединения источников сведений и в интересах налогоплательщика, ведь такой подход устраняет необходимость дублирования одной и той же информации в несколько ведомств.

Возможности работы с Big Data возрастают с течением прогресса и ростом производительности систем, но еще больше успешную реализацию приближает феномен, известный под названием «индустрия 4.0» или «интернет вещей»,

подразумевающий под собой четвертую техническую революцию, где искусственный интеллект встроен во все сферы жизни общества. Речь идет о сети физических объектов (устройств, транспортных средств, зданий и других предметов), в которые встроены электроника, программное обеспечение, датчики, и все они подключены к всемирной сети, что позволяет всем этим объектам создавать собственную архитектуру сбора, обмена и анализа данных. Такой тип данных и наличие новых источников информации позволяет организациям контролировать проблемные зоны в режиме реального времени, что способствует проявлению должной осмотрительности в налоговой сфере. По прогнозам Intel, к 2020 г. количество подключенных устройств достигнет 200 млрд (рисунок 2), а это означает, что в «сеть» войдет практически все, с чем мы взаимодействуем или что используем ежедневно [8].

Следует отметить, что Big Data представляет собой сложный и часто неструктурированный объем информации, собранный из большого разнообразия источников (включая Интернет, социальные медиа, датчики на машинах, камеры

наблюдения, текстовые сообщения, видео, изображения, аудио файлы), в том числе неструктурированных. В настоящее время ИТ-компании активно занимаются вопросом унификации Big Data с целью ее практического применения. При этом крупные компании уже используют Big Data. Так, например, кредитные организации на основе «проходимости» отделений и анализа операций клиентов могут определить: количество работников офиса, необходимых для обслуживания клиентов, количество банкоматов, отвечающее объемам операций клиентов и т.п. Государственные структуры начинают приходить к пониманию преимуществ и необходимости использования Big Data, в том числе, с целью предотвращения преступности, повышения общественной безопасности, улучшения социальных услуг. Несмотря на наличие очевидных этических вопросов и вопросов конфиденциальности при применении Big Data, интеграция данных и аналитики позволяет составить более точный портрет налогоплательщика, что позволяет создавать новые востребованные продукты и услуги компаниям всех отраслей [10].

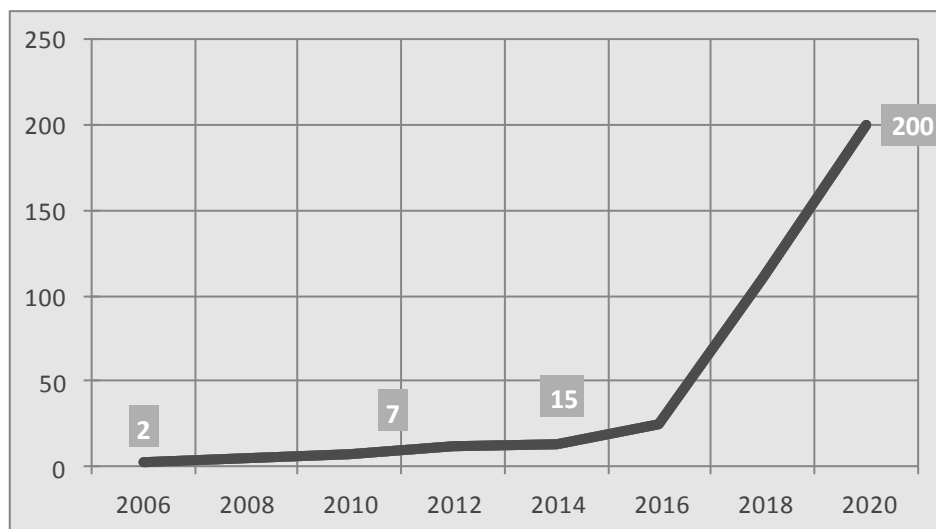


Рисунок 2. Количество устройств, подключенных к Интернету вещей (млрд)

Смарт-порталы могут основывать свою работу именно на базе аналитики больших данных. Ключевые особенности смарт-портала, которые облегчают доставку современных услуг налогоплательщикам – это безопасность доступа, индивидуальное обслуживание, упрощение порядка взаимодействия пользователя с порталом, онлайн-поддержка и обслуживание клиентов.

Разработка интеллектуальных веб-порталов в условиях приближения общества к четвертой промышленной революции необходима налоговым органам, прежде всего, для работы с информацией о налогоплательщиках в режиме реального времени. Результатом внедрения подобных порталов должны стать максимально реалистичные прогнозы сумм налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, упрощение процедуры

декларирования и подтверждения данных, согласованность системы налогового контроля с использованием минимальных финансовых вложений. Помимо прочего, такие ИТ-решения должны способствовать повышению эффективности налоговых льгот на основе их максимальной таргетированности. Каждый налогоплательщик при заполнении профиля на портале сможет внести данные, подтверждающие применимость тех или иных льгот, моментально оценить их влияние на сумму налога к уплате. Для проведения качественного анализа эффективности налоговых льгот представляется целесообразным проводить количественный анализ не только с позиции оценки налоговых расходов бюджета, но и их влияния на экономические показатели на макро- и микроуровне по видам экономической деятельности. В настоящее время при проведении подобного анализа на территории конкретного субъекта РФ возникают проблемы, связанные с отсутствием информации о налоговых льготах в отраслевом разрезе, поскольку в консолидированной налоговой отчетности отражается лишь общая сумма налоговых льгот по видам налогов, что не позволяет провести объективную оценку их эффективности. В основных направлениях налоговой политики ФНС России декларирует намерение элиминировать неэффективные налоговые льготы и предоставить местному самоуправлению возможность принимать решения о необходимости предоставления таковых [11, 12], что, безусловно, повысит мотивацию региональных и местных властей определять оптимальный путь развития и поддержку перспективных отраслей.

В настоящее время развернуто активное использование новых методик и новых инструментов, предупреждающих нарушение налогового законодательства: налоговый мониторинг, институт контролируемых иностранных компаний, консолидированных групп налогоплательщиков, обмен налоговой информацией по электронным каналам связи [13]. Использование современных информационных технологий в международной системе обмена информацией находит отражение в принятии ряда важных документов, в частности, многостороннего соглашения (Multilateral Competent Authority Agreement – МСАА) об автоматическом обмене сводными отчетами [14]. Россия, наряду с другими странами, подписала основное интернациональное соглашение об обмене информацией в отношении оффшорных счетов, на основе которого, начиная с 2018 года, в Россию будет приходить информация об иностранных счетах и доходах

российских налогоплательщиков из иностранных банков, депозитариев, страховых компаний и подобных организаций.

Несмотря на очевидный прогресс в налоговом администрировании возникают проблемы внедрения ИТ-технологий в налоговой сфере, к которым следует отнести:

- низкий уровень информационной безопасности в связи с несовершенством существующих систем защиты информации и сложностью создания действенной, но простой в повседневном использовании схемы идентификации пользователей;
- отсутствие утвержденного порядка оценки информации как содержащей налоговую тайну (многие сложные этические и юридические вопросы в настоящее время не решены);
- низкая распространенность ИТ, что осложняет переход на информационные каналы связи и создает необходимость сохранения традиционного формата взаимодействия с налогоплательщиком (данное обстоятельство подразумевает и сохранение большого числа сотрудников, занятых обработкой первичных данных, что негативно сказывается на результативности работы службы) [15];
- наличие проблемы квалифицированности и своевременного обучения персонала ФНС России, способного принять перемены и трудиться в соответствии с новыми поставленными целями (задачами) при использовании новых ИТ;
- проблема системы контроля реализации программ информатизации, когда недостаточность компетенций может привести к неэффективному расходованию ресурсов ФНС России, замедлению темпов информатизации.

### **Заключение**

Представленная в статье модель использования современных ИТ имеет неограниченный потенциал использования в налоговом администрировании и перспективы дальнейшего развития в связи с созданием новых ИТ-продуктов. На современном этапе ФНС России показывает свою максимальную заинтересованность в росте собственной информатизации, поскольку существует понимание того, что все вложения финансовых и человеческих ресурсов в применении ИТ и принятии ИТ-решений в сфере налогового администрирования, окупятся дивидендами в виде максимально высокого налогового комплаенса. Возникающие сложности в про-

цессе имплементации существующих и создания новых ИТ-систем в налоговую сферу возможно разрешить путем активного взаимодействия с крупным ИТ-бизнесом для понимания отраслевой специфики и целевой аудитории

коллегами из других государств и международных организаций, не забывая о необходимости защиты внутренней информации в целях государственной безопасности.

*Список литературы*

1. Дорожная карта «Совершенствование налогового администрирования». Распоряжение Правительства от 10 февраля 2014 г. № 162-р. [Электронный ресурс] - URL: <http://government.ru/media/files/41d4be34b5250e8848fd.pdf>
2. Доклад Министерства финансов РФ о результатах и основных направлениях деятельности на 2008-2010 гг. [Электронный ресурс] - URL: <http://minfin.ru/ru/performance/reforms/budget/resorted/report/>
3. Налоговое администрирование: учебное пособие // колл. авторов под научной редакцией профессора Л.И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2009. - 448 с. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.knorus.ru/upload/pdf/211741.pdf>
4. Коростелкин М.М. Налоговый комплаенс как система подтверждения достоверности расчета налоговых обязательств // Управленческий учет. – 2014, № 11. С.60.
5. Цепилова Е.С. Методология и инструментарий корпоративного контроля выполнения налоговых обязательств хозяйствующими субъектами: Автореферат диссертации на соискание ученой степени докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2015. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.rsue.ru/avtoref/CepilovaES/avtoref.pdf>
6. John L. Mikesell, International Experiences with Administration of Local Taxes: A Review of Practices and Issues, 2003.
7. Compliance Risk Management Guide for tax administrations, 2010. [Электронный ресурс] - URL: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/common/publications/info\\_docs/taxation/risk\\_managt\\_guide\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/common/publications/info_docs/taxation/risk_managt_guide_en.pdf).
8. Technologies for Better Tax Administration, A practical guide for revenue bodies, OECD, - 2016. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.oecd.org/ctp/technologies-for-better-tax-administration-9789264256439-en.htm/>
9. Robert Ravanello, ATO Digital Strategy, презентация на Форуме по налоговому администрированию, Москва – 2015 г.
10. Franks Bill and Peter Grolimand, Этика и аналитика данных, Teradata Partners Conference Материал, Teradata, Анахайм, Калифорния, - 2015г.
11. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов: одобрены Правительством РФ 30.11.16.
12. Мишустин М. В. Мы начинаем управлять поведением налогоплательщиков: интервью рук. ФНС России 20 нояб. 2015 г. // Коммерсантъ. — 2015. 20 нояб. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2857932>.
13. Новоселов К. В. Развитие теории и практики налогового администрирования: выступление зам. начальника Контрол. упр. ФНС России на VII Междунар. налог. симп. 30 июня 2015 г., Иркутск / К. В. Новоселов. [Электронный ресурс] - URL: <http://www.intaxsym.ru/2015>.
14. A boost to transparency in international tax matters: 31 countries sign tax co-operation agreement to enable automatic sharing of country by country information [Электронный ресурс] - URL: <http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/a-boost-to-transparency-in-international-tax-matters-31-countries-sign-tax-co-operation-agreement.htm>.
15. Викторова Н.Г. Проблематика научно-технологического развития в налоговой сфере [Электронный ресурс]: Научно-практический и теоретический журнал «Инновационное развитие экономики». – 2016.

*Королев Олег Геннадьевич,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры инновационного менеджмента  
финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва  
e-mail: ogkorolev@gmail.com*

*Ранюшкин Антон Сергеевич,  
магистрант финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва  
e-mail: ran.an.ser@outlook.com*

### **ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

*В статье рассматривается вопрос повышения эффективности организации надзора за эффективностью кредитных операций, совершаемых с юридическими лицами, в рамках повышения национального уровня конкурентоспособности. Целью статьи является предложение метода, позволяющего повысить эффективность банковского надзора за кредитными операциями. В ходе анализа было выявлено недостаточное развитие дифференцированного подхода к организации надзора за кредитными операциями. Методами анализа, синтеза и дедукции литературных источников и практических материалов автор пришёл к выводу о необходимости совершенствования нормативно-правовой базы в целях повышения эффективности надзора за кредитными операциями. В результате была предложена дифференциация банковского надзора, нормативное закрепление которой, позволит повысить эффективность банковского надзора за кредитными операциями.*

*Ключевые слова: дифференцированный банковский надзор, кредитные операции, ЦБ РФ, эффективность, государственные банки.*

#### **Введение**

Учитывая ускоряющийся темп повышения локальной и международной экономической конкуренции, хозяйствующим субъектам и странам в целом необходимо уделять особое внимание повышению эффективности предоставления услуг и товаров. В данной статье эффективность, в соответствии с классической экономической теорией, является соотношением достигнутых результатов к затратам, направленным на достижение этих результатов.

Издержки предоставления товаров и услуг – важнейший параметр, воздействуя на который, можно значительно повысить эффективность бизнеса. В целях повышения уровня конкурентоспособности страны на международной экономической арене, государству необходимо стремиться к снижению издержек (при отсутствии ухудшения качества) всех операций внутри страны: в процессе производства и ре-

ализации товаров и услуг, финансовых операциях, а также при осуществлении государственных функций и услуг.

При снижении издержек важно учитывать также альтернативные издержки, то есть выгоду, потерянную вследствие неиспользования экономического ресурса в наиболее доходной из всех возможных видов деятельности [1]. Снижение общих издержек экономических операций в рамках целой экономики страны необходимо поддерживать и стимулировать всеми возможными инструментами, доступными государству.

В данном контексте, регулирование финансовой системы, которая представляет собой совокупность сфер и звеньев экономических связей, взаимодействий, отношений в денежной форме [3], и является ключевым звеном при осуществлении распределения (перераспределения), обмена разнообразных благ, должно иг-

рать ключевую роль в осуществлении государственной политики повышения уровня эффективности экономики в целом.

**Эффективность организации банковского надзора как способ повышения уровня национальной конкурентоспособности**

Сегодня кредит остается важнейшим инструментом реализации распределительной и контрольной функции государства. По состоянию на 01.01.2017 объем кредитов, предоставленных юридическим лицам кредитными организациями, составлял 23,82 трлн. руб. (27,7% ВВП РФ) [12]. Посредством кредита осуществляется контроль за эффективностью деятельности экономических субъектов, т.к. платность кредитных средств создает условия для того, чтобы заемщики использовали их наиболее эффективно.

При этом, кредит – это такая же услуга, реализация которой, также должна быть эффективна.

Таким образом, функция кредитных операций в рамках национального повышения уровня конкурентоспособности представляется как, эффективное предоставление денежных средств

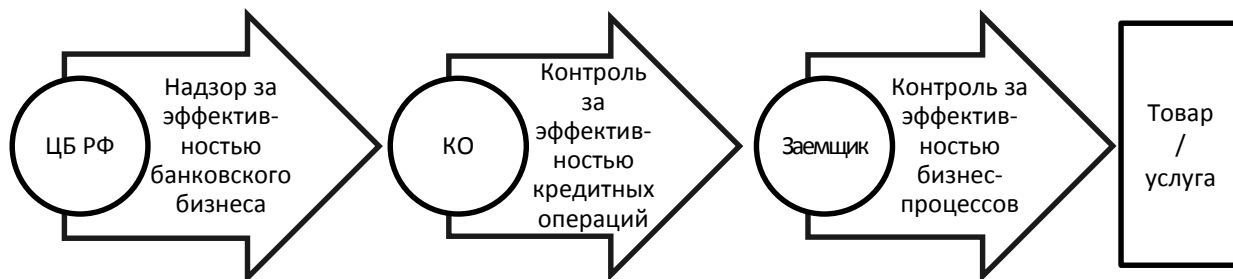
хозяйствующим субъектам, которым эти средства необходимы для эффективной экономической деятельности.

В целях реализации перечисленных выше функций, государству необходимо организовать эффективный надзор за эффективностью кредитных операций.

Центральный банк Российской Федерации (далее – ЦБ РФ) осуществляет функции государственного банковского надзора за кредитными организациями (далее – КО), в том числе в части предоставления кредитов юридическим лицам.

Согласно Федеральному закону от 10.07.2002 N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" одной из целей ЦБ РФ является развитие финансового рынка Российской Федерации, что включает в себя повышение эффективности кредитных операций.

Схема этапов контроля в процессе кредитных отношений, представленная на Рисунке 1, иллюстрирует значительную роль ЦБ РФ в формировании современных экономических отношений.



**Рисунок 1. Схема этапов контроля в процессе кредитных отношений**

Компании, в ходе осуществления деятельности, организуют контроль за эффективностью бизнес-процессов, КО организуют контроль за эффективностью кредитных операций, устанавливая условия кредитования (процентная ставка, график уплаты процентов, срок погашения ссудной задолженности и т.п.), и проводя мониторинг эффективности последующей деятельности заемщика. ЦБ РФ организует надзор за эффективностью банковского бизнеса КО, рассматривает активы КО, в том числе, выданные кредиты и условия, на которых они выданы.

К методам повышения эффективности внутрибанковского контроля за эффективностью кредитных операций следует отнести метод дифференцированного контроля. Известно, что КО подходят к оценке кредитоспособности заемщика исходя из специфики его деятельности.

Внутрибанковские рейтинговые модели оценки финансового положения заемщика учитывают различные для каждой экономической отрасли критические значения финансовых показателей. Иными словами, в рамках оценки кредитоспособности КО может оценить одинаковое значение рентабельности собственного капитала компаний, работающих в разных отраслях, по-разному. Причиной разных оценок является специфика деятельности компаний каждой отрасли, например, рентабельность собственного капитала торговли обычно выше, чем данный показатель оптовой торговли, что вовсе не означает более низкую кредитоспособность компаний последней отрасли [5].

Т.к. подход к оценке кредитоспособности заемщика дифференцирован по специфике дея-

тельности и объему бизнеса, контроль за кредитными операциями в КО дифференцирован по такому же принципу, что повышает эффективность контроля.

Доказавшее свою эффективность использование дифференцированного подхода контроля за эффективностью кредитных операций внутри КО приводит к идее о применении дифференцированного подхода банковского надзора за эффективностью КО и кредитных операций, в частности. Этот вопрос стал активно обсуждаться общественностью в середине 2016 года, когда председатель ЦБ РФ, Эльвира Набиуллина, на XXV Международном финансовом конгрессе заявила о повышении требования к размеру собственных средств КО с 300 млн. руб. до 1 млрд. руб. с 2018 года, и как следствие, появления «региональных» (с собственным капиталом менее 1 млрд. руб.) и «федеральных» банков [13].

01.05.2017 опубликован Федеральный закон от 01.05.2017 N 92-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее – ФЗ №92), вступающий в действие 31.05.2017. ФЗ №92 фактически изменяет банковскую систему из двухуровневой в трехуровневую. В Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности" вводятся понятия «банк с универсальной лицензией» - банк, который имеет право осуществлять все банковские операции, и «банк с базовой лицензией» - банк, который ограничен в проведении следующих операций с иностранными юридическими и физическими лицами: размещение привлеченных денежных средств физических и юридических лиц во вклады от своего имени и за свой счет, привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, а также выдача банковских гарантий. Также не допускается открытие банком с базовой лицензией банковских (корреспондентских) счетов в иностранных банках, за исключением открытия счета в иностранном банке для целей участия в иностранной платежной системе [10]. ФЗ №92 также предусмотрены иные ограничения, которые не являются предметом изучения данной статьи.

КО будут иметь право получить универсальную или базовую лицензию в зависимости от размера собственного капитала, 1 млрд. руб. – для первого вида лицензии, 300 млн. руб. – для второго [10].

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (норматив Н6) для банков с базовой лицензией снижен с 25% до 20% размера собственного капитала,

что снизит возможность получать прибыль малых банков, которые часто кредитуют связанных заемщиков [10].

Согласно ФЗ №92, возможна различная оценка экономического положения банков с универсальной и базовой лицензиями, что предполагает дифференцированный подход к надзору за эффективностью кредитных операций.

По мнению автора, опубликованный ФЗ №92 – лишь первый шаг к появлению в РФ необходимого дифференцированного подхода к надзору за эффективностью кредитных операций. На сегодняшний день, после изменения федерального законодательства, необходимо ожидать постепенного изменения нормативно-правовых актов ЦБ РФ, которые законодательно закрепят дифференцированный надзор за кредитными операциями.

Однако, нововведения не приведут к достаточному уровню дифференцированности банковского надзора, т.к. не учитывают такие специфические характеристики банковского бизнеса, как: специфику деятельности основных заемщиков банка (отраслевая принадлежность), функциональную специализацию КО, принадлежность уставного капитала (далее – УК), территориальную принадлежность, аффилированность с бизнес группой [6].

В целом в российском банковском секторе все больше банков оказывают ограниченный перечень услуг: так, существуют банки, которые кредитуют преимущественно компании одной отрасли, работают при корпорациях (например, автомобильных), в конкретном регионе РФ, также на банковском рынке РФ действуют КО с долей Российской Федерации и нерезидентов РФ в УК. То есть, банки ведут свою деятельность исходя из разных принципов и условий, решая разные задачи и выполняя разные функции.

Организуя единый подход к банковскому надзору за разными по многим параметрам банкам, регуляторный орган тормозит развитие банковской системы и экономики в целом, фактически требуя от всех банков единого подхода к ведению бизнеса. Исходя из этого, вопрос дальнейшей дифференциации банковского рынка и последующего повышения эффективности надзора представляется крайне важным.

В случае дальнейшего развития идеи разделения подходов к банковскому надзору, должна быть повышена эффективность организации надзора за КО, снизиться трудозатратность бан-



ковского регулирования, повышена управляемость процесса, а также упрощена процедура выдачи лицензий на различные операции.

В данном контексте, вопрос организации банковского надзора за эффективностью кредитных операций КО с долей государства в УК (далее – гос. банк) стоит особенно актуально. Проведенный анализ понятий эффективности, предложенный разными авторами и понятие эффективности, закрепленное в Стандарте Государственного Аудита от 30.11.2016 №104 «Аудит эффективности» (далее – СГА №104) Счетной палаты РФ, показывает, что определения эффективности для коммерческого и государственного сектора не всегда совпадают.

В то время, как эффективность в коммерческом секторе измеряется в виде расчета и последующего сравнения следующих коэффициентов: рентабельности, фондоотдачи, фондоёмкости, периода оборота, коэффициента оборачиваемости, производительности труда, трудоемкости, эффективность использования государственных средств не всегда может измеряться таким же образом. Согласно СГА №104, эффективность использования государственных средств характеризуется соотношением результатов достижения целей и решения задач социально-экономического развития РФ с затратами государственных ресурсов на их достижение, которое включает определение экономности и (или) результативности использования государственных средств.

Исходя из проведенного анализа, организация надзора за эффективностью кредитных опе-

раций гос. банков должна в значительной степени отличаться от организации надзора за эффективностью кредитных операций КО без доли участия государства в УК. В первую очередь, надзор за эффективностью кредитных операций гос. банков должен включать в себя оценку эффективности кредитных условий в рамках решения задач социально-экономического развития РФ.

Как следствие, банковский надзор за эффективностью деятельности гос. банков также должен быть ориентирован на повышение национального уровня конкурентоспособности. Так ЦБ РФ при осуществлении надзорных функций за гос. банками следует обращать особое внимание на такие показатели деятельности банка как объем выданных кредитов компаниям, представителям социально значимых отраслей экономики, долгосрочность финансирования инфраструктурных проектов, снижение издержек ведения банковского бизнеса и прочие.

Таким образом, автором предлагается следующая дифференциация организации банковского надзора, нормативно-правовое закрепление которой, позволит повысить эффективность банковского надзора за кредитными операциями: по принадлежности УК КО, по региональной представленности, по размеру собственного капитала, по функциональности КО, виду услуг, предоставляемых КО, и виду деятельности заемщиков КО (таблица 1).

**Таблица 1. Классификация банковского надзора, предлагаемая автором к нормативному закреплению**

	По принадлежности УК КО	По региональной представленности КО	По размеру собственного капитала КО	По функциональности КО, виду услуг, предоставляемых КО, и виду деятельности заемщиков КО	
Банк	Частный	Федеральный (представлен более чем в одном регионе)	Крупный (размер собственного капитала более 3 млрд. руб.)	Универсальный	
				Специализированный	Торговля
					Услуги
					Строительство
					Производство
			Сельское хозяйство		
			Инвестиционный		
			Кэптивный (аффилированный с бизнес группой)		
			Средний (размер собственного капитала от 1 до 3 млрд. руб.)	Универсальный	
				Сберегательный	
Специализированный	Торговля				
	Услуги				
	Строительство				

	По принадлежности УК КО	По региональной представленности КО	По размеру собственного капитала КО	По функциональности КО, виду услуг, предоставляемых КО, и виду деятельности заемщиков КО		
		Региональный (представлен в одном регионе)			Производство	
					Сельское хозяйство	
				Инвестиционный		
				Розничный		
				Кэптивный (аффилированный с бизнес группой)		
				Специализированный	Торговля	
					Услуги	
					Строительство	
					Производство	
					Сельское хозяйство	
	Инвестиционный					
	Розничный					
	Кэптивный (аффилированный с бизнес группой)					
	С долей государства в УК	Доля в УК более 50%			Инвестиционный	
					Розничный	
					Специализированный	Торговля
						Услуги
						Строительство
		Производство				
		Сельское хозяйство				
Инвестиционный						
Розничный						
Доля в УК менее 50%						
	Розничный					
	Специализированный		Торговля			
			Услуги			
			Строительство			
Производство						
Сельское хозяйство						
Инвестиционный						
Розничный						

На взгляд автора, дифференциация банковского надзора, отображенная в Таблице №1, в полной мере отвечает сегодняшним требованиям рынка банковских услуг, являясь достаточно специализированной, при этом такая дифференциация позволит организовать эффективный надзор, не приходя к сверхподробной регламентации, которая может повлечь за собой снижение эффективности надзора, вследствие финансовых и временных издержек, необходимых для разработки регламентирующих документов.

**Заключение**

Нормативно-правовое закрепление и последующее применение дифференцированного подхода в организации надзора за кредитными операциями позволит надзорному органу более точно определять правомерность и эффективность условий предоставления кредитов, а также проводить эффективный мониторинг таких операций, что является важным условием повышения национального уровня конкурентоспособности.

*Список литературы*

1. Финансы. Толковый словарь. 2-е изд. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир". Брайен Батлер, Брайен Джонсон, Грэм Сидуэл и др. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М.. 2000.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
3. Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной. — 2-е изд., М.: Кнорус, 2014. — 432 с.
4. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. — М.: Высшее образование, Юрайт-Издат, 2009. — С. 213.
5. Т.Г. Шешукова, М.В. Быкова, К вопросу об особенностях заемщиков малого бизнеса и анализе и кредитоспособности в коммерческом банке // Вестник пермского Университета экономики, вып. 4(19) 2013г.
6. Королев О.Г., О критериях сегментирования российского банковского сектора // Транспортное дело России №5, 2015.
7. Владыка М.В., Бурдинская Д.М., Горбунова Е.И., Развитие методов государственного банковского регулирования и надзора: федеральный и региональные аспекты реформирования, Фундаментальные исследования №2, 2017.
8. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 "О банках и банковской деятельности".
9. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)".
10. Федеральный закон от 01.05.2017 N 92-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".
11. Стандарт Государственного Аудита от 30.11.2016 №104 «Аудит эффективности».
12. Официальный сайт ЦБ РФ – [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
13. Дарья Борисьяк, Электронное периодическое издание «Ведомости» [www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/06/30/647409-trebovaniya-minimalnomu-razmeru-kapitala](http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/06/30/647409-trebovaniya-minimalnomu-razmeru-kapitala)

*Цапулина Фарида Ханнановна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры бухгалтерского учета и электронного бизнеса  
Чувашиского государственного университета имени И.Н. Ульянова  
Россия, г. Чебоксары  
E-mail: fair300161@mail.ru*

## **НАЛОГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РОСТА МОБИЛИЗАЦИОННЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНА**

*Современное государство не может обходиться без собственных финансовых средств, позволяющих осуществлять возложенные на него государственные функции. В статье определена и обоснована концептуальная роль в формировании доходов бюджетов всех уровней налогового инструментария в реализации региональной бюджетной политики Чувашской Республики.*

*Ключевые слова: финансовая система, государственный бюджет, региональная финансовая система, налоги, мобилизация доходов, общегосударственные потребности.*

### **Введение**

В истории развития общества еще ни одно государство не смогло обойтись без налогов, поскольку для выполнения своих функций ему требуется определенная сумма денежных средств, которые могут быть собраны только посредством налогов. Исходя из этого, налоги выступают важнейшей формой аккумуляции бюджетом денежных средств. Связь бюджета и налогов имеет неразрывный и двухсторонний характер, так как налоги как основной элемент доходов бюджета обеспечивают финансирование всей структуры и его расходных частей.

Россия, как и любое современное государство, не может обходиться без собственных финансовых средств, позволяющих осуществлять возложенные на него функции. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовая система, главное звено которой – бюджетная система, представленная совокупностью бюджетов всех уровней и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Через бюджет государство образует и использует общегосударственный централизованный фонд денежных средств, и именно через него государство организует перераспределение общественного продукта для удовлетворения общегосударственных потребностей (распределение средств между производственной и непроизводственной сферами народного хозяйства, регионами, отраслями и т.п.).

В условиях реформирования бюджетной системы и бюджетного процесса в Российской

Федерации особую актуальность приобретают вопросы формирования доходов бюджетов всех уровней РФ. Это объясняется продолжительностью проводимых реформ, основы которых были заложены еще в бюджетном законодательстве конца 20 века. Именно посредством бюджета, и, в частности, налоговой его составляющей, государство образует и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций. Однако на протяжении длительного периода наблюдается нехватка финансовых ресурсов, которая обуславливает возникающие дисбалансы региональных бюджетов. Особенно проблема увеличения налоговых доходов бюджетов территорий обострилась в последнее время в связи с обострившимися кризисными явлениями в экономике, поэтому перед налоговыми органами поставлена задача обеспечения дополнительных доходов бюджетной системы страны.

Очень важно отметить, что именно за счет налоговых поступлений государству удастся удовлетворить различные потребности его граждан. Мировой опыт и российская практика показывают, что свыше 80% доходов бюджетов бюджетной системы РФ составляют налоговые доходы, поэтому особое внимание необходимо уделить именно этой группе доходов бюджетов.

Актуальность темы исследования налогового механизма мобилизации доходов в бюджет обусловлена прежде всего тем, что все субъекты Российской Федерации сталкиваются с проблемой, связанной с недостатком средств,

необходимых для финансирования возложенных на них полномочий. В связи с этим каждый регион должен поставить перед собой цель ежеквартального прироста поступлений в бюджеты разных уровней по налогам и преимущественное стимулирование абсолютного прироста сумм поступлений по налоговым проверкам.

**Налоговый механизм мобилизации доходов в бюджет региона**

Поскольку налоги являются основным источником формирования бюджетных доходов, проблемы формирования налоговых доходов бюджетов разных уровней всегда находятся в центре внимания налоговых органов.

В сложившихся обстоятельствах представляются необходимым исследование формирования налоговых доходов региона в рамках обеспечения доходной части бюджета. В связи с этим, в таблице 1 определена доля налоговых

доходов в консолидированном бюджете Российской Федерации без учета консолидированного бюджета государственных внебюджетных фондов за 2013-2015 гг. В качестве источников информации воспользуемся данными Федерального казначейства об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации за 2013-2015 гг.[9].

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что на протяжении всего анализируемого периода, доля налоговых доходов в консолидированном бюджете Российской Федерации в среднем составляет 64,3 %. Так за период с 2013 г. по 2015 г. в консолидированный бюджет поступило налоговых доходов на 2485,3 млрд руб. больше. Следовательно, налоги действительно являются главным источником средств государственного бюджета.

**Таблица 1. Доля налоговых доходов в консолидированном бюджете Российской Федерации за 2013-2015 гг.**

Показатели	Годы			Абсолютное изменение, (+;-)	
	2013	2014	2015	2014 от 2013	2015 от 2014
Всего доходов в млрд руб., из них:	20940,4	23144	22732,6	2203,6	- 411,4
налоговые доходы	13030,4	14413,7	15515,7	1383,3	1102
Удельный вес налоговых доходов в консолидированном бюджете РФ, в %	62,2	62,3	68,3	0,1	6

Составлено по:[9]

Для того чтобы централизованные финансовые ресурсы увеличивались в своем объеме необходимо заниматься разработкой системы принципиальных мер по укреплению финансовой системы Российской Федерации.

Осуществление этих мер, в первую очередь, должно коснуться механизма предоставления финансовой помощи регионам, так как именно они формируют государственный бюджет страны. От налоговых поступлений субъекта Российской Федерации зависит величина налогового потенциала, как самого региона, так и всего государства в целом. Поэтому важным звеном финансово-бюджетной системы является налоговый потенциал [3].

Определение налогового потенциала - не столь часто встречающееся понятие в экономической литературе. Бюджетный и Налоговый кодексы Российской Федерации лишь косвенно упоминают о нем и не дают определения понятию «налоговый потенциал».

В экономической литературе термин «налоговый потенциал» часто подменяется «налоговым потенциалом». Однако понятие налогового и финансового потенциала различаются, в частности, с точки зрения влияния каждого из них на формирование регионального дохода. Налоговый потенциал является основой для формирования налоговых доходов бюджета, в то время как финансовый потенциал включает как налоговую базу, так и базу формирования неналоговых доходов, а также возможностей осуществления заимствований на финансовых рынках.

Опираясь на мнения российских экономистов, отметим, что налоговый потенциал региона характеризуется обеспеченностью налоговыми базами для исчисления налога. При этом налоговую базу региона можно рассматривать фактически сложившаяся налоговая база, представляющая собой совокупность баз налогообложения плательщиков налогов и сборов, зарегистрированных на территории данного региона. Во-вторых, это потенциально возможная

налоговая база региона в случае оптимального использования всех природных, демографических, производственных и прочих факторов и ресурсов. То есть во втором аспекте прослеживаются скрытые источники налогового потенциала. В целом, формирование налоговой базы региона, основой которой является объективное определение налогового потенциала региона, не может успешно прогнозироваться и развиваться по приближенным сценариям; этот процесс должен соответствовать экономическим условиям, социальным условиям и потребностям развития производственной базы региона [8].

Рассматривая налоговый потенциал региона в качестве основы формирования налоговых доходов, с точки зрения поступления налоговых платежей в разные уровни бюджетов, следует учитывать потенциалы налогов в качестве источника дохода конкретных бюджетных звеньев на территории данного региона. Отсюда можно сделать вывод, что налоговый потенциал региона представляет собой сумму налоговых потенциалов федерального и территориального бюджетов [4].

Таким образом, под налоговым потенциалом понимается максимально возможный объем налоговых поступлений за определенный период с учетом наличных ресурсов, тенденций экономического развития региона и проводимой налоговой политики в регионе, возможностей механизма налоговых изъятий, и динамики теневой экономики.

Налоговые правоотношения в Чувашской Республике осуществляются в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и законом Чувашской Республики от 23 июля 2001 г. № 38 «О вопросах налогового регулирования в Чувашской Республике, отнесенных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах к ведению субъектов Российской Федерации» [2].

В 2015 г. в Чувашии в бюджеты всех уровней мобилизовано 36 160,8 млн руб. платежей, администрируемых налоговыми органами, или 2,4 % к 2014 г. В целом в динамике наблюдается рост налоговых поступлений. Так, по нашим расчетам, за период с 2013 по 2015 гг. в бюджеты всех уровней мобилизовано налоговых платежей на 1 525,6 млн руб. больше. В федеральный бюджет Чувашской Республикой за данный период собрано 12 087,5 млн руб., что на 4,4 % больше, чем за 2014 год. При этом доля поступлений в федеральный бюджет в общем объеме поступлений в бюджеты всех уровней по сравнению с 2014 годом увеличилась с 32,8 % до 33,4 % на 0,6 процентных пункта. За

анализируемый период наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений в федеральный бюджет занимает НДС, в среднем 29,4 % от общего объема налоговых поступлений.

Поступления в республиканский бюджет Чувашской Республики составили 19 152,2 млн руб., или на 2,4 % больше, чем за 2014 г. В 2015 г. удельный вес поступлений в республиканский бюджет по сравнению с 2014 г. увеличился на 0,1 процентных пункта и составил 53,0 %.

В структуре налоговых поступлений в республиканский бюджет Чувашской Республики за 2013-2015 г. наибольший удельный вес занимает НДС, что составляет в среднем 19,9 % от общего объема налоговых поступлений. Так, поступления в республиканский бюджет Чувашской Республики за 2015 г. обеспечены:

- налогом на доходы физических лиц на 20,5 %,
- налогом на прибыль организаций на 15,0 %,
- налогом на имущество организаций 7,0 %
- и остальными налогами и сборами на 10,4 % от общего объема налоговых поступлений [9].

Поступления в местные бюджеты в 2015 году составили 4 921,1 млн руб., что на 786 млн руб. меньше по сравнению с налоговыми поступлениями в 2013 году. Это связано с уменьшением налоговых поступлений по налогу на доходы физических лиц на 821,2 млн руб. и по земельному налогу на 180,4 млн руб. Доля поступлений в местные бюджеты в общем объеме поступлений в бюджеты всех уровней по сравнению с 2013 годом сократилась с 16,5 % до 13,6 % на 2,9 процентных пункта. За анализируемый период наибольший удельный вес в структуре налоговых поступлений в местные бюджеты занимает НДС, в среднем 9,9 % от общего объема налоговых поступлений.

Анализ факторов, влияющих на налоговые поступления в региональный бюджет, может осуществляться разными методами, в том числе с использованием регрессионных моделей, которые позволяют учесть влияние одного или нескольких признаков-факторов, представленных, например, показателями комплексного социально-экономического развития территории [7]. Основным количественным показателем, характеризующим деятельность налоговых органов, принято считать сумму дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы и ее динамику по сравнению с предыдущими периодами.

Общие сведения о суммах, дополнительно начисленных налоговыми органами Чувашской Республики по итогам контрольной работы за

анализируемый период, представлены в таблице 2.

**Таблица 2. Динамика дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы налоговых органов Чувашской Республики за 2013-2015 гг.**

Год	Дополнительно начислено платежей по результатам контрольной работы						
	Всего, млн руб.	из них:					
		Налоги		пени		штрафные санкции	
	сумма, млн руб.	уд. вес, %	сумма, млн руб.	уд.вес, %	сумма, млн руб.	уд. вес, %	
2013	1865,8	1498,6	80,31	214,5	11,52	152,8	8,17
2014	1895,4	1500,6	79,17	232,4	12,26	162,4	8,57
2015	1903,3	1555,1	81,71	210,4	11,05	137,8	7,24

Составлено по: [9]

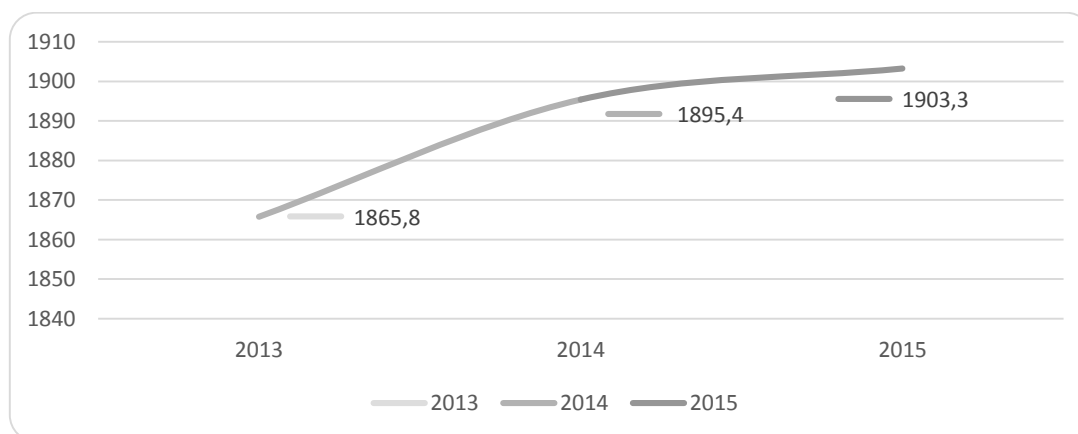
Анализ дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы налоговых органов Чувашской Республики за 2013-2015 гг. показал, что по результатам 2014 года начислено дополнительных платежей в размере 1 895,4 млн руб., что составляет 101,6 % от суммы 2013 года. За 2015 год по результатам контрольной работы доначислено платежей с учетом налоговых санкций и пени в сумме 1 903,3 млн руб., что составляет 100,4 % от уровня прошлого года. По сравнению с 2014 годом доначисления увеличились на 7,9 млн руб.[9].

Удельный вес налогов в общей сумме доначисленных платежей в 2015 году увеличился на

2,5 процентных пункта, по сравнению с 2014 годом, и составил 81,71 %. Доля начисленных пени в 2015 году уменьшилась и составила 11,05 % (снижение на 1,21 процентных пункта). Удельный вес предъявленных налоговых санкций за анализируемый период сохраняется на уровне 7-8 % [9].

Данный анализ свидетельствует о невыполнении налогоплательщиками своих обязанностей по правильному исчислению и своевременной уплате налоговых платежей в бюджет.

На рисунке 1 представлена динамика сумм дополнительно начисленных платежей по данным УФНС России по Чувашской Республике.



**Рисунок 1. Динамика дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы налоговых органов Чувашской Республики за 2013-2015 гг., в млрд руб.**

Составлено автором по:[9]

От того, как правильно действует система налогообложения, зависит эффективное функционирование народного хозяйства так как развитая экономика возможна только при

грамотной и продуманной налоговой политике [5].

Для того, чтобы определиться с целями и задачами реформирования системы налогообложения, важно понимать функции

налогов, роль, которую они играют в системе государственных и муниципальных финансов, а именно: фискальная функция, означающая, что за счет налогов формируется доходная база бюджетов всех уровней; стимулирующая, или регулирующая, - означает, что государство через финансовую политику влияет на процессы воспроизводства, накопления капитала, величину платежеспособного спроса. Такая цель современной политики носит характер больше стимулирующей, чем фискальной функции налогов, но не будем забывать, что государство преследует еще и цель поддержания сбалансированности бюджета, «создание эффективной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

При проведении налоговой политики основное внимание будет уделяться проведению антикризисных налоговых мер, совершенствованию налогового администрирования и вопросам предоставления льгот.

Так, среди основных мер в области налоговой политики РФ на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов указаны, в частности:

- совершенствование правил налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний (КИК);
- налоговые льготы вновь создаваемым предприятиям промышленности, осуществляющим капитальные вложения ("гринфилдам");
- повышение порогового значения стоимости амортизируемого имущества до 100 тыс. руб., что реализовано с 1 января 2016 г. Указанная мера позволяет списывать в затраты стоимость недорогого оборудования одновременно в момент его ввода в эксплуатацию, а не через механизм начисления амортизации;
- совершенствование системы специальных налоговых режимов;
- упрощение порядка начисления и принятия к вычету НДС, уплаченного в составе аванса, а также подтверждения обоснованности освобождения от уплаты НДС и акциза при экспорте;
- распространение на операции, облагаемые по ставке НДС в размере 0 процентов, общего порядка применения налоговых вычетов по мере постановки приобретенных

товаров (работ, услуг) на учет и получения от поставщиков счетов-фактур;

- предоставление права на применение заявительного порядка возмещения НДС налогоплательщикам, предоставившим поручительство материнской компании;
- уточнение механизма осуществления контроля за трансфертным ценообразованием (в том числе предлагается увеличение суммового порога, при превышении которого внутророссийские сделки будут признаваться контролируемы, с 1 млрд руб. до 2 - 3 млрд руб.);
- сохранение размеров ставок акцизов на 2017 год, установленных действующим законодательством о налогах и сборах. На 2018 год предполагается индексация ставок акцизов с учетом индекса потребительских цен;
- изменение порядка налогообложения корпоративного заимствования (процентных расходов);
- постепенная отмена федеральных льгот по региональным и местным налогам;
- наработка положительной судебной практики, направленной на повышение эффективности процедур банкротства (взыскания долгов с руководителя, который не исполнил обязанность по подаче должником заявления о своем банкротстве, создания рыночных условий проведения торгов, а именно условия проведения торгов должны обеспечить максимальное погашение требований кредиторов в процедуре банкротства и т. д.);
- применение риск-ориентированного подхода к процедурам взыскания и проведение мониторинга задолженности по отраслевому принципу.

Налоговая политика Чувашской Республики на среднесрочную перспективу ориентирована на повышение доходного потенциала и обеспечению роста собственных доходов республиканского бюджета Чувашской Республики, а именно:

- обеспечение перехода к налогообложению объектов недвижимости исходя из кадастровой стоимости путем установления особенностей определения налоговой базы, в том числе следующих видов объектов недвижимого имущества: административно-деловые центры и торговые центры (комплексы) и помещения в них; нежилые помещения, назначение которых в соответствии с кадастровыми паспортами объектов недвижимости или документами технического



учета (инвентаризации) объектов недвижимости предусматривает размещение офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания, либо которые фактически используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания;

- совершенствование патентной системы налогообложения, направленное на актуализацию размера потенциально возможного к получению дохода и расширение в соответствии с законодательством видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения;
- создание благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности, создания новых и модернизации действующих производств и реализации инновационных проектов на территории Чувашской Республики.

На протяжении последних лет прослеживается устойчивый рост налоговых поступлений, мобилизованных на территории Чувашской Республики. Так как налоговая политика Чувашской Республики на среднесрочную перспективу ориентирована на повышение доходного потенциала и обеспечение роста собственных доходов республиканского бюджета Чувашской Республики, то появляется необходимость прогнозирования налоговых поступлений на следующий финансовый год.

#### **Заключение**

Развитие экономики зависит от качества ее налоговой системы. За последние годы сделано много: сформирована налоговая система, уменьшено число налогов, снижается налоговая нагрузка, эффективнее становится налоговое администрирование. В России проблемы совершенствования налогового администрирования всегда были актуальны. Действующая система налогового администрирования страдает целым рядом недостатков, которые определяют ее низкую эффективность и высокую конфликтность (при том, что в большинстве случаев выигрывают споры налогоплательщики).

Решить данные проблемы можно путем повышения качества и эффективности налогового администрирования в регионе. К ним относятся [6]:

1) постепенное реформирование налоговой системы на основе длительного и тщательного

анализа ситуации со сбором налогов. Любые кардинальные изменения в налоговой системе России, особенно те изменения, которые ущемляют экономические интересы налогоплательщиков, не только не смогут увеличить налоговые поступления в бюджет, но и приведут к потерям доходных источников, поскольку налоговая нестабильность станет тем решающим фактором, который заставит многих налогоплательщиков уйти в теневую экономику. С другой же стороны, чем быстрее будет обеспечена на несколько лет вперед неизменность налогового законодательства, тем лучше будет инвестиционный климат в России, тем быстрее будут сформированы условия для начала экономического роста. Кроме того, стабильность налоговой системы в федеративном государстве во многом определяется тем, насколько строго соблюдаются пределы компетенции центра и регионов при принятии мер в области налоговой политики;

2) перечень товаров, облагаемых акцизами, в России значительно меньше, чем в большинстве развитых стран, а ставки акцизов ниже. В результате в 10-15 раз ниже и удельный вес поступлений от этого налога в российских федеральных доходах, по сравнению с бюджетами развитых стран. Поэтому перечень таких товаров можно расширить, доведя до уровня европейских стран;

3) доля налога на прибыль в бюджет России в 2-4 раза превышает аналогичные показатели большинства развитых стран. Это объясняется тем, что хотя ставки налогообложения прибыли в России соответствуют мировому уровню, но налогооблагаемая база для изъятия прибыли завышена, что является одной из причин уклонения от его уплаты. Поэтому в целях увеличения собираемости налога на прибыль можно предложить пересмотреть налогооблагаемую базу;

4) значительно отстают от развитых стран объемы поступлений подоходного налога в России, хотя ставки налогообложения близки к мировым. Одной из главных причин является то, что подоходный налог в России до сих пор остается преимущественно налогом на зарплату и взимается исключительно по месту ее выплаты, т.е. на организациях. Остальные доходы физических лиц фактически «ускользают» от подоходного налогообложения. Между тем доля заработной платы в совокупных доходах населения неуклонно снижается. Поэтому необходимо продумывать и внедрять механизмы отслеживания внезарплатных доходов;

5) совершенствование порядка осуществления налогового контроля. Для этого сотрудники налоговых органов привели ряд направлений повышения эффективности контрольной работы налоговых органов, нацеленных на рост мобилизации доходов бюджета:

- риск-ориентированный отбор плательщиков с наибольшими суммами предполагаемых доначислений и доведением налоговой нагрузки до адекватной. Одним из ключевых индикаторов зон налоговых рисков является показатель налоговой нагрузки. Было выявлено, что большинство управлений и инспекций не всегда знают схему ведения бизнеса, структуру и роль налогоплательщика в холдинге, не обладают информацией о том, кто является собственником данного бизнеса и через какие звенья данного холдинга минимизируются налоговые обязательства. Не анализируются конкретные сделки, повлиявшие на занижение налоговой базы, производители и цены по приобретаемым основным средствам и материально-производственным запасами, не составляется товарный баланс и не исследуются финансовые потоки. В этой связи руководителям управлений необходимо провести глубокий анализ по видам налогов, в разрезе отраслей, а также по крупнейшим и основным плательщикам и их ключевым контрагентам для выяснения причин и факторов, повлиявших на величину низкой налоговой нагрузки;
- планирование и проведение одновременных проверок взаимосвязанных лиц с учетом зон рисков совершения налоговых правонарушений, с проведением скоординированных контрольных мероприятий с органами Пенсионного фонда, Федеральной таможенной службой Российской Федерации;
- противодействие применению схем уклонения от налогообложения и выявлению сокрытой налоговой базы в отношении налогоплательщиков, получающих необоснованную налоговую выгоду и незаконное возмещение налогов из бюджета, в том числе с использованием оффшорных компаний и фирм - «однодневок». Проблема во многом заключается в том, что бизнес намного быстрее реагирует на возможные административные риски. Создаются новые схемы уклонения от уплаты налогов, схемы становятся сложнее и сложнее, в них вовлекается все большее количество органи-

заций, товарные и денежные потоки разводятся так, что свести их воедино в принципе невозможно, активно привлекаются резиденты оффшорных территорий. Огромное количество операций, направленных на уклонение от уплаты налогов, классифицируется как вполне нормальные и не имеющие рисков.

Поэтому, подходя к доказыванию схем с участием фирм-«однодневок», необходимо проводить комплекс мероприятий, направленный на доказывание умысла получения необоснованной налоговой выгоды. Серьезное внимание должно уделяться анализу использования финансовых инструментов, с помощью которых выводятся денежные средства в «теневой» сектор экономики (фиктивные внешнеторговые контракты, обналичивание денежных средств, фиктивное приобретение ценных бумаг и осуществление сделок с ценными бумагами фиктивных организаций, переводы денежных средств на собственные счета фирм-«однодневок», открытые в зарубежных банках). Силами одних только налоговых органов выявить это сложно – необходимо активно сотрудничать с правоохранительными органами, подразделениями Федеральной службы по финансовым рынкам, использовать информацию Банка России;

- максимальная полнота взыскания сумм, доначисленных по результатам налоговых проверок, с принятием всего комплекса соответствующих мер, таких как: привлечение руководителей и учредителей к субсидиарной ответственности в рамках процедур банкротства с подачей исков о возмещении ущерба; применение обеспечительных мер в рамках статьи 101 Налогового кодекса Российской Федерации [1]; взыскание доначисленных по проверкам сумм в порядке статьи 45 Налогового кодекса Российской Федерации с зависимых лиц налогоплательщика; выстраивание конструктивной работы с правоохранительными органами по каждой «проблемной» проверке;
- значительное снижение удельного веса низкоэффективных проверок. Для этого необходимо обеспечить соблюдение принципа соразмерности времени и средств, затрачиваемых на проведение проверок, предполагаемым результатам. Также необходимо оптимизировать рабочей нагрузки на сотрудников налогового органа.

Качественная контрольная работа невозможна без оперативной координации деятельности подразделений, от которых зависит

результативность контрольных мероприятий, — отделов контрольной работы, досудебного аудита и правовых отделов, а также без полноты проведения контрольных мероприятий (осмотров, допросов, экспертиз и т. д.). Причем отделы досудебного аудита должны проводить постоянный анализ причин удовлетворения жалоб налогоплательщиков и оспаривания решений налоговых органов в арбитражных судах, и если основанием для этого является низкое качество собранной доказательной базы, привлекать к ответственности специалистов и руководителей, совместно с контрольными и юридическими подразделениями вырабатывать единую стратегию и тактику проведения контрольных мероприятий;

б) оценка правомерности применения налогоплательщиками специальных режимов налогообложения. Ежегодно число налогоплательщиков, применяющих специальные режимы налогообложения, увеличивается. Упрощенная система налогообложения (далее – УСН) имеет очевидные преимущества перед общим режимом. Например, в результате освобождения от уплаты ряда налогов снижается налоговая нагрузка организации. Существенно облегчается налоговый учет доходов и расходов. Организации, применяющие УСН, не ведут бухгалтерский учет. Для применения этого режима Налоговый кодекс предусматривает ограничения, исходя из того, что этот специальный режим в налогообложении предусмотрен для «малого» бизнеса». Но отдельные налогоплательщики, которые не вправе применять УСН, предпринимают действия по «созданию» критериев соответствия статусу малых предприятий. Все это в результате сказывается на доходах бюджета;

7) в связи с большим количеством изменений в налоговом законодательстве основной упор налоговых служб должен быть направлен не только на фискальный характер их работы, но и на информационно-образовательный. Условиями выполнения информационных функций являются не только и не столько технические и материальные ресурсы инспекций,

сколько эффективно организованные партнерские взаимодействия между налогоплательщиками и работниками налоговых органов.

Введению любого закона по налогообложению или внесению в него изменений должна предшествовать объемная разъяснительная работа о том, с какой целью и по каким причинам вызвана данная мера, с привлечением средств массовой информации. Данная мера необходима для формирования у налогоплательщиков высокой налоговой культуры - люди должны осознавать, на какие государственные нужды направляются уплачиваемые ими налоги, какая часть их платежей возвращается им обратно в виде повышения уровня их жизнедеятельности.

Таким образом, от эффективного функционирования налогового администрирования в регионе, напрямую зависит величина собранных налогов.

Повышение эффективности и качества налогового администрирования в регионе зависит от правильного введения налоговой политики, порядка осуществления налогового контроля, так как некачественное проведение проверок может сформировать у налогоплательщиков негативное мнение о Федеральной налоговой службе Российской Федерации в целом и создать ощущение безнаказанности. Поэтому служба ставит перед собой задачу повышения эффективности контрольной работы, побуждения налогоплательщиков к выводу из тени налоговой базы. Качественная контрольная работа невозможна без оперативной координации деятельности подразделений, от которых зависит результативность контрольных мероприятий [9].

По нашей оценке, совершенствование реализации налогового потенциала региона достигается путем совершенствования системы планирования и прогнозирования налоговых доходов и повышения эффективности и качества налогового администрирования.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Сайт «Налоговый кодекс РФ. Последняя редакция»// <http://www.nalkodeks.ru/>
2. Закон Чувашской Республики от 23 июля 2001 г. № 38 «О вопросах налогового регулирования в Чувашской Республике, отнесенных законодательством Российской Федерации о

- налогов и сборах к ведению субъектов Российской Федерации»//СПС «Гарант».
3. Васильева М. В. Налоговый потенциал как основной параметр региональной налоговой политики / Васильева М.В.; Князев Р.Н.// Управленческий учет. - 2013. - № 11. - С. 65.
4. Грищенко А. В. Оценка налогового потенциала региона / Финансовый менеджмент. - 2013. - № 4. - С. 62.

5. Егорова М. С. Цели и задачи реформирования налоговой системы РФ/ М.С. Егорова // Молодой ученый. - 2015. - № 11.4. - С. 74-76.
6. Ерух С. А. Налоговое администрирование как фактор повышения налогового потенциала региона / Ерух С. А. // Управленческий учет. - 2014. - № 8. - С. 39-46.
7. Рыскаль Н. В. Эконометрическое моделирование влияния социально-экономических факторов на объем налоговых поступлений в бюджет РФ [Текст] / Н. В. Рыскаль // Молодой ученый. - 2015. - № 22. - С. 475-478.
8. Федорова Т.И. Факторы, влияющие на налоговую базу региона // Налоговый вестник. - 2013. - № 121. - С. 7.
9. Цапулина Ф.Х., Александрова Н.В. Налоговый инструментарий мобилизации доходов регионального бюджета: монография. – Москва: РУСАЙНС.
10. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления «Экономика» и специальностям «Налоги и налогообложение», «Экономическая безопасность»/ [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО «Стринг», 2013. – 418 с.

# **УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ**



*Арланова Ольга Ивановна,  
кандидат экономических наук,  
доцент бухгалтерского учета и электронного бизнеса  
Чувашского государственного университета имени И.Н. Ульянова  
Россия, г. Чебоксары  
E-mail: arlanova21@mail.ru*

## **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ**

*Статья посвящена анализу ключевых проблем внедрения управленческого учета в организации и возможным вариантам их решения. Автоматизация информационной системы с целью извлечения информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений, названа базой для решения проблем, связанных с внедрением и ведением управленческого учета в организации.*

*Ключевые слова: управленческий учет, информационные системы, управление, внедрение управленческого учета, автоматизация информационной системы.*

### **Введение**

Эффективным ресурсом управления работой экономического субъекта является правильно сформированная информационная система, с помощью которой можно осуществлять контроль качества, своевременности получаемых сведений, принимаемых управленческих решений, усовершенствовать результат работы, отслеживать риски, создавать различные сценарии развития организации.

Проблема применения управленческого учета в целях повышения эффективности управления организацией в современном мире приобретает все большую актуальность. Необходимо отметить, что решение данного вопроса является особенно важным для любой организации. При этом отсутствие единых методологических рекомендаций по применению управленческого учета в отдельных отраслях экономики, а также особенности становления и развития российского управленческого учета оказываются неразрывно связаны с данной проблемой. Таким образом, многие руководители российских компаний не всегда либо не в полной мере понимают, какую роль управленческий учет играет в организации из-за недостаточного развития практических и теоретических основ использования управленческого учета.

### **Эффективность управленческого учета**

Появление управленческого учета часто связывают с изменением социально-экономических отношений в крупных производственных организациях. На западе широкое распространение получило мнение о том, что возникновение управленческого учета обусловлено недостат-

ками традиционной бухгалтерии, так как данные бухгалтерской отчетности не всегда удовлетворяют потребностям организации. Это связано с быстрым устареванием таких данных, их предназначением для внешних пользователей, что лишает информацию свойств, необходимых для прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности организации.

В настоящее время становится, очевидно, что традиционных методов бухгалтерского учета для грамотного управления денежными потоками, производством и инвестиционными проектами недостаточно.

Эффективная работа современной организации невозможна без хорошо налаженной системы управленческого учета и отчетности на всех уровнях управления. Вопрос о необходимости постановки системы управленческого учета в организации в условиях усиления конкуренции для передовых руководителей отпадает. Наибольшую актуальность приобретают другие не менее важные вопросы, касающиеся эффективной системы управленческого учета и поиска направлений совершенствования существующих систем управления в отечественных организациях.

Принципы построения системы управленческого учета следует понимать, как отдельные положения общего характера, являющиеся обобщением действующей практики и анализа проведенного исследования. Система управленческого учета организации должна выглядеть следующим образом, представленном на рисунке 1.



Рисунок 1. Схема управленческого учета

По данным нашего исследования, в последнее время руководители высшего и среднего звена проявляют максимальную заинтересованность в введении и формировании управленческого учета. Но при внедрении управленческого учета могут возникнуть серьезные проблемы, способствующие замедлению процесса его введения и исключаяющие его полезность, что в очередной раз подчеркивает актуальность исследуемой проблемы.

Менеджерам организации следует помнить, что «бухгалтерский финансовый учет и управленческий (производственный) виды учета являются, пожалуй, основными видами учета, которые генерируют базовую управленческую информацию» [11].

В связи с тем, что этот информационный ресурс интерпретируется на стратегическую перспективу, на наш взгляд, это вызывает необходимость расширения функциональных обязанностей финансовой службы организации по ведению «мониторинг достижения ключевых показателей стратегического развития (их прогнозных значений) на отчетные даты, то есть организовать стратегический учет» [11].

Постановка управленческого учета считается сверхсложной работой, в ходе которой организация встречается с рядом трудностей. Большая часть специалистов едины во мнении, что данный факт напрямую связан с неполным осознанием сути, значимости и места управленческого учета в компании [4, 6].

В.Э. Керимов утверждает, что главная цель управленческого учета – «обеспечение соответствующей информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных показателей, для выработки ими реко-

мендаций на будущее на основе анализа происшедших явлений» [5]. Таким образом, внедрение в организации системы управленческого учета предоставит возможность для эффективного использования ресурсов производства, труда, капитала, а также управленческих способностей.

А.С. Вересовой и Р.В. Роотом выделены следующие этапы для внедрения в организации управленческого учета [8]:

- установление экономической структуры организации;
- формирование управленческой отчетности;
- формирование способов управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости продукта;
- разработка моделей типовых операций и управленческого плана счетов;
- создание внутренних инструкций;
- проведение организационных перемен в организации.

Ф.Х. Цапулиной и О.А. Мироновой по решению проблемы организации управленческого учета на отечественных предприятиях отмечается, что «промышленные стандарты управления в сочетании с создаваемыми корпоративными информационными системами позволяют повысить точность и достоверность данных управленческого учета и эффективность его пользования для принимаемых решений» [11]. Рекомендация по использованию зарубежного опыта «развития корпоративных стандартов управления и информационных бизнес-систем, который основан на истории создания, внедрения и использования широко известных стандартов управления» [11], является одной из ключевой при поиске подходов к оптимальной организации управленческого учета.



Нужно отметить, что на каждом этапе внедрения управленческого учета организация сталкивается с рядом проблем.

Д.В. Войко, в своих работах, выделяет следующие проблемы, характерные процессу внедрения управленческого учета [6]:

- недостаточное представление руководителем и сотрудниками организации этого участка деятельности;
- проблема выбора и оценки квалификации персонала, который занимается внедрением и ведением управленческого учета;
- отсутствие требуемого технического обеспечения для успешной деятельности системы управленческого учета;
- потребность внедрения постоянного менеджмента;
- запаздывание в других сферах деятельности: существенное различие между налоговым и бухгалтерским учетом, отсутствие точной организационной структуры управления;
- отсутствие в организации целостной идеологической концепции, обеспечивающей функционирование коллектива как единого целого, отношения уважения и взаимной помощи, ответственность за предоставляемые сведения;
- сомнение и нежелание группы внедрять нововведения.

В свою очередь В.П. Варфоломеев акцентирует внимание на следующих проблемах [1]:

- руководители центров ответственности своевременно не предоставляют сведения о деятельности структурных подразделений;
- в организации отсутствуют единая информационная сеть, эффективная система документооборота, четкое разделение обязанностей и ответственности;
- нежелание работников делать лишнюю, по их мнению, работу и составлять дополнительные отчеты;
- отсутствие высококвалифицированных кадров в области управленческого учета.

#### **Необходимость внедрения автоматизированной формы управленческого учета**

Из всех перечисленных выше трудностей, связанных с внедрением управленческого учета, стоит выделить одну проблему, разрешение которой станет основой для решения других проблем, а именно проблема автоматизация информационной системы для получения сведений, необходимых для принятия эффективного управления организацией.

Думается, что необходимо изучить рынок программных продуктов и выбрать программу,

позволяющую внедрить управленческий учет в организации. Наиболее оптимальный вариант – когда программа поддерживает все виды учета (управленческий, бухгалтерский, налоговый, финансовый).

На сегодняшний день отсутствуют универсальные программные продукты, которые бы способствовали автоматизации бизнес-процессов в организации для целей управления. Данный факт связан с индивидуальными особенностями деятельности организации. Это является одной из причин, исходя из которой, следует задуматься при внедрении и ведении управленческого учета о создании программного обеспечения, учитывая специфику деятельности каждой отдельно взятой организации. Хотя эта процедура считается дорогостоящей, однако она является базой успешного функционирования информационной системы, так как она может предоставить следующие возможности:

- Сбор, обобщение и сортировка данных по необходимым признакам.
- Возможность быстро анализировать информацию по требуемым для руководителя критериям.
- Снижение трудоемкости учетных работ.
- В зависимости от установленных сценариев прогнозирование развития деятельности организации.
- Хранение большого объема сведений и возможность доступа к ним в любой период времени.

Автоматизация считается наиболее результативным методом оптимизации учетной и управленческой работы организации. Необходимость средств автоматизации для каждой организации индивидуальна и зависит от ряда условий, приведенных на рисунке 2.

Важность каждого из приведенных в схеме факторов определяется отличительными чертами организации.

Следующей проблемой, которую необходимо решить руководителю после автоматизации системы управленческого учета, является защита информации с целью устранения несанкционированного доступа к ней. Этому трудному вопросу должен быть проявлен повышенный интерес.

Существуют различные подходы к решению данной проблемы.

В связи с необходимостью сокращения времени обмена данными, сроков отправки отчетов, сроков обработки сведений и принятия решения руководителем, в организации следует

внедрить информационные технологии, способствующие наступлению этих событий.

Кроме того, в организации необходимо создать и применять то программное обеспечение, которое может позволить найти решение этих проблем без вреда для эффективного ведения разных видов учета [9].

Низкая автоматизация организаций, применяющих устаревшее программное обеспечение, способствует проявлению информационно-технических проблем. Поэтому, получение информации в режиме реального времени становится достаточно проблематичным.



**Рисунок 2. Факторы, определяющие потребность организации в автоматизации учетной и управленческой деятельности**

В связи с этим, для того, чтобы проанализировать данные, полученные в результате введения управленческого учета, необходимо объединить в единую компьютерную сеть отделы, которые ранее осуществляли свою деятельность при помощи отдельного программного обеспечения [2].

Внедрение управленческого учета предполагает выполнение большого объема различных действий. В отсутствие автоматизированной системы затраты на обработку такого количества данных довольно значительны. При этом сроки обработки не удовлетворяют руководителей организации [6, 9].

Таким образом, выбор метода автоматизации управленческого учета должен находиться в зависимости от поставленных задач и уровня готовности организации к формированию сложных решений. Различные методы автоматизации требуют различных подходов к выбору программных средств.

На практике постановка и автоматизация информационных систем управленческого учета дает возможность предложить ряд сценариев для решения этой проблемы. В соответствии с первым сценарием, полное ведение управленческого учета в организации, т.е. применение основы ERP-систем для автоматизации управленческого учета. Согласно второму сценарию, использование управленческой информации, полученной из различных информационных систем, т.е. применение аналитических систем на основе OLAP-технологий для автоматизации управленческого учета. В соответствии с третьим сценарием, создание корпоративного хранилища данных, т.е. сводное решение.

Необходимо отметить, управленческий персонал должен быть уверен, что информация, полученная в результате деятельности организации, будет точна. По мнению управленческого персонала, необходимая для принятия эффективных управленческих решений информация,

представленная с нарушением требований, способна снизить скорость принятия этих решений.

### Концептуальные подходы к организации управленческого учета

Как свидетельствует анализ экономической литературы и практики финансово-хозяйственной деятельности российских компаний, «информационные границы управленческого учета практически во всех исследованиях отечественных авторов ставятся в зависимости от постановки управленческих задач» [11]. Кстати, и в такой развитой стране как США, тоже существуют определенные проблемы успешной реализации национальных стандартов управленческого учета [10]. И эти задачи решаются менеджерами американских фирм несравненно оперативно и качественно.

Что касается отечественных разработок по рациональной системе управленческого учета, то нужно подчеркнуть факт отсутствия до настоящего времени законодательно-нормативной основы формирования управленческого учета. Как следует из практики управленческой работы, каждая фирма разрабатывает стандарты и организационные схемы такого учета применительно к своим особенностям управления, технологии и отраслевой специфике.

Несомненно, что наиболее крупные организации нашего государства могут позволить себе вложения солидных средств в организацию и ведение управленческого учета, его постановку на основе современных информационных технологий и стандартов управления [11].

Считаем, что реализовать на организационном и методическом уровне все стандарты управления качеством достаточно сложно. В экономической литературе можно встретить от-

личающиеся друг от друга наборы инструментов для организации управленческого учета. Нужно время для апробации и выбора наиболее эффективных для конкретного предприятия управленческих механизмов, что замедляет, в свою очередь, эффективность финансового менеджмента.

Привлекательный и популярный «бизнес-процессный подход для организации управленческого учета основан не только на комплексном подходе к современным управленческим технологиям, но и на выявлении возможных проблем управления производством и выработке наиболее оптимальных вариантов их решения» [11]. Известные в США стандарты описания бизнеса и графического представления процессов, а также связанного с ними функционального моделирования послужили основой создания российского Госстандарта «Методология функционального моделирования РД ИДЕФО-2000» [11].

Проблема создания внутрифирменных стандартов управленческого учета давно созрела и требует решения в современных реалиях.

### Заключение

Все вышесказанное доказывает, что только управляющий способен определить необходимость постановки управленческого учета как отдельной системы. И, как уже отмечалось выше, многое зависит от индивидуальных особенностей организации.

В настоящее время рыночная экономика устанавливает особые требования к качеству управления организацией, и руководство должно адаптироваться к меняющимся условиям и применять новые методы управления.

### Список литературы

1. Арланова О.И., Гаврилова М.О., Щукина А.А. Управление финансовыми ресурсами автономных учреждений // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1; URL: <http://www.science-education.ru/> 121-19149 (дата обращения: 13.11.2016).
2. Букреев А.М., Рошупкина И.В. Внедрение системы управленческого учета на предприятии: практический аспект [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.v-its.ru/investregion/2006/05/pdf/2006-05-05.pdf>. – Дата обращения: 13.11.2016.
3. Варфоломеев В.П., Умрихина С.В. Современные проблемы методов и способов организации управленческого учета в компании // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №27. – С. 17-25.
4. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 33. – С. 12–23.
5. Вахрушина М.А., Самарина Л.Б. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения: Монография. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 144 с.
6. Войко Д.В. Сущность управленческого учета и его место в управлении предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/701/25701/>. – Дата обращения: 06.11.2016.
7. Новожилова Н.В., Алякина Л.А. Вопросы проектирования информационных систем // Вестник Чувашского университета. – 2011. – № 1; С. 432-438.
8. Роот Р.В., Вересова А.С. Проблема постановки и автоматизации бухгалтерского управленческого учета [Электронный ресурс]. Режим доступа:

- <http://cyberleninka.ru/article/n/problema-postanovki-i-avtomatizatsii-buhgalterskogo-upravlencheskogo-ucheta.pdf>. – Дата обращения: 13.11.2016.
9. Фирсов А.В. Управленческий учет: проблемы постановки и внедрения // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/42848.html>. – Дата обращения: 13.11.2016.
10. Цапулина Ф.Х. Построение системы управленческого учета на основе ГААП США//В сборнике: Качество и конкурентоспособность в XXI веке Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2007. С. 329-333.
11. Цапулина Ф.Х., Миронова О.А. Методологические особенности бухгалтерского и управленческого учета: проблемы и пути их развития. // Инновационное развитие экономики. 2015. № 3 (27). С. 108-111.

*Березюк Валентина Ивановна,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза  
Казахстан, г. Караганда  
valuha-hilo@mail.ru*

## ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ ВНУТРИФИРМЕННОГО СТАНДАРТА ТАМОЖЕННОГО АУДИТА

*Статья рассматривает широкий круг вопросов, связанных с осуществлением таможенного аудита. Особую значимость подобное расширение горизонта деятельности аудиторских организаций приобретает в связи с разработкой внутрифирменного (внутрикорпоративного) стандарта по контролю эффективности таможенного администрирования.*

*Ключевые слова: таможенный аудит, внутрифирменный стандарт, контроль эффективности.*

### **Введение**

Методология создания и использования информационных ресурсов, которые являются инструментом таможенного аудита, требует новых подходов, основанных на эффективных современных инновационно-информационных технологиях. В современных условиях учет, отчетность и режим информационного взаимодействия всех субъектов контрольной деятельности становятся факторами информационного обеспечения таможенного аудита, а также системной связью всех его механизмов и структур.

### **Таможенный контроль и организация таможенного аудита**

В решающей степени эффективность функционирования таможенного аудита зависит от актуальности, надежности и полноты, используемой ими информации, качества ее анализа. Все субъекты стран-участников ЕАЭС испытывают острый недостаток в такой информации. Дефицит информации в основном связан с отсутствием полноценной системы регистрационно-учетных функций самого государства, ЕАЭС в целом и недостаточной разработанностью научно-обоснованных подходов к определению характера и объема данных, которые необходимы для мониторинга использования определенных ресурсов и средств с целью эффективности развития внешнеэкономической деятельности.

Совершенствование таможенной деятельности осуществляется на основе разработки долгосрочной стратегии развития таможенной службы. На основе повышения качества и ре-

зультативности таможенного администрирования стратегической целью совершенствования таможенной службы стран-участников ЕАЭС является: повышение уровня экономической безопасности каждой страны в отдельности и ЕАЭС в целом; создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику этих стран; пополнение государственного бюджета за счет поступления различных видов доходов; защита отечественных и иностранных производителей товаров; охрана объектов интеллектуальной собственности; максимальное содействие внешнеторговой деятельности [1].

На основе упрощения и гармонизации таможенных процедур, изменения парадигмы таможенного контроля возможно повышение качества таможенного администрирования, его результативности. По нашему мнению, гармонизация и упрощение будут достигаться благодаря использованию следующих принципов:

- выполнение соответствующих программ, которые преследуют цель постоянного совершенствования таможенных процедур с целью повышения их действенности и эффективности;
- применение таможенных процедур и практики последовательным, предсказуемым и транспарентным образом;
- предоставление соответствующим заинтересованным сторонам всей необходимой информации, касающейся нормативных и законодательных актов в области таможенного администрирования;
- применение современных методов, таких как максимальное практическое использование

информационных технологий, контроль на основе управления рисками, и методов аудита;

- взаимодействие во всех надлежащих случаях с другими таможенными администрациями, государственными органами и другими торговыми сообществами;
- выполнение соответствующих международных стандартов финансовой отчетности и аудита;
- предоставление заинтересованным сторонам открытого беспрепятственного доступа к данным административной и судебной практики [2].

Использование возможностей электронного документооборота, максимальное развитие информационных технологий значительно упрощает осуществление таможенного контроля.

Оптимизация применяемой технологии контроля таможенной стоимости с использованием комплексной оценки рисков искажения таможенной стоимости будет, по нашему мнению, способствовать повышению эффективности ее контроля.

Таможенный контроль в соответствии с основными принципами Киотской конвенции должен ограничиваться определенным минимумом, который необходим для достижения основных целей, а также должен осуществляться с применением методов аудита, задействованием несплошного (выборочного) способа, а также с использованием системы управления рисками [3].

Таким образом, одной из задач, обеспечивающей реализацию стратегической цели таможенной службы является совершенствование таможенного контроля, в том числе одного из его элементов - контроля после выпуска товаров. Создание методологической базы таможенного контроля после выпуска товаров на основе методов аудита, а также стандартизации проверочной деятельности, на наш взгляд, обеспечит эффективность контроля. Другими словами, необходимо создать единую информационную систему, которая позволит рассматривать стандарты контроля и его методики как элемент межгосударственной системы [4].

Создание межгосударственной информационной системы предполагает многоуровневый характер. К первому уровню можно отнести стандарты, которые устанавливают единые требования контроля абсолютно для всех подразделений таможенной службы. На уровне республиканской таможенной службы разработка стандартов создаст, на наш взгляд, необходи-

мую поддержку контролирующим подразделениям, связанную с разработкой принципов и процедур с целью обеспечения качества и эффективности проверок.

Ко второму уровню относятся документы, которые детализируют общие требования к контрольным процедурам и обусловлены особенностями проведения таких проверок.

Уровни системы необходимо консолидировать. При этом можно выделить ряд факторов, в соответствии с которыми устанавливаются взаимосвязи, консолидируется система. Так, факторами консолидации уровней системы могут быть, например, итоги проведения проверок, или другая информация. Результаты проведения таких проверок являются непосредственно информационной базой взаимосвязанных уровней системы. При этом интегральные факторы консолидации представляют собой выводы, приводимые в акте проверки, а результаты проверки отражаются в рабочих документах и отчетах.

Ряд преимуществ имеет разработка стандартов. Во-первых, обеспечение большей подконтрольности стандартов и снижение затрат на разработку методических документов для их проведения позволит закрепить общие требования к таким проверкам. Использование при проверке стандартных, ранее использованных технологий позволит не тратить средства и время на изобретение новых программ и форматов для каждой отдельной проверки. Во-вторых, с применением стандартов появляется возможность и необходимость оптимизировать, унифицировать документооборот на бумажных носителях и в полном объеме воспользоваться преимуществами имеющихся информационных технологий. В-третьих, использование и применение стандартных форматов позволяет накапливать и формировать данные в электронном виде, обеспечивает доступ в системе к накопленным данным на протяжении длительного периода времени. Стандартные форматы делают их соизмеримыми, обеспечивается единый подход к осуществлению бизнес-процессов, которые связаны с обработкой данных [5].

Каждая аудиторская организация должна иметь (разработать) пакет внутрифирменных (внутрикорпоративных) стандартов. Для аудиторских организаций практическая значимость и необходимость внутрифирменных стандартов подтверждается тем, что в специальных научных исследованиях, научной литературе вопросам внутрифирменной стандартизации уделяется достаточно большое внимание.

По мнению Азарской М.А., «...стандарты аудиторской организации должны разрабатываться как документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской организацией с целью обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности требованиям федеральных стандартов аудиторской деятельности. Важно, чтобы внутренние стандарты, используемые в практике работы аудиторской организации, отражали собственный подход к проводимым проверкам и подготовке отчетов, исходя из общеустановленных принципов организации и проведения аудита» [6]. Показателем профессионализма деятельности аудиторской организации служит наличие внутрифирменных стандартов.

Основные этапы проведения таможенного аудита, по нашему мнению, необходимо закрепить во внутрифирменных стандартах аудиторской организации.

Нами разработан внутрифирменный стандарт «Таможенный аудит», в котором выделены основные направления, влияющие, на наш взгляд, на своевременность и полноту поступлений в государственный бюджет таможенных платежей и налогов:

- правильность определения таможенной стоимости товаров;
- точность исчисления таможенных сборов, платежей и налогов;
- своевременность и полнота оплаты исчисленной суммы таможенных платежей и налогов;
- правильность возврата излишне взысканных сумм или излишне оплаченных таможенных пошлин, налогов, сборов и др.;
- своевременность и полнота взыскания задолженности по таможенным платежам, налогам и пени, а также меры, которые необходимо принять по пресечению и недопущению контрабанды различных товаров и уклонения от уплаты таможенных платежей и налогов.

#### **Правильность определения таможенной стоимости товаров**

При проведении контроля правильности определения таможенной стоимости товаров следует обратить внимание на то, что таможенная стоимость товаров, ввозимых на таможенную территорию, является стоимостью сделки, то есть - это фактически уплаченная или подлежащая уплате стоимость за ввозимые товары на таможенную территорию при их продаже. Тамо-

женная стоимость товаров определяется декларантом, таможенным представителем, который действует по поручению декларанта или специалистом таможенного органа в момент составления таможенной декларации на товары. Метод по стоимости сделки с ввозимыми товарами является основным методом определения таможенной стоимости товаров.

В первую очередь для проверки точности и правильности применения выбранного метода определения таможенной стоимости товаров, а также структуры указанной таможенной стоимости товаров и достоверности заявленных сведений по таможенной стоимости товаров, на наш взгляд, необходимо обратить внимание на декларацию на товары, а именно:

- установлены ли значительные отклонения таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию, в сторону уменьшения в соответствии с имеющейся ценовой информацией соответствующего государственного органа (например, в Казахстане Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан);
- применены ли специалистами таможенного органа соответствующие индикаторы риска, их профили в момент определения стоимости товара в сторону занижения;
- выявлены ли внешнеторговые контракты, в которых отсутствует уточнение определенных условий сделки, например, не конкретизирован предмет договора, не имеется в наличии перечня товаров с указанием их количества, цены за единицу каждого товара и прочее;
- по таким декларациям на товары, по которым таможенная стоимость принята по цене сделки, необходимо проверить правомерность принятого метода на основе представленных документов согласно статье 101 Налогового Кодекса Республики Казахстан [7] с учетом дополнительного начисления (статья 102), а также соблюдения должностными лицами решения Комиссии Таможенного Союза [8].

#### **Правильность исчисления таможенных платежей и налогов**

В ходе осуществления контроля необходимо проверить, используя выборочный способ, обоснованность исчисления таможенных сборов, платежей и налогов, подлежащих уплате по ставкам, которые действовали на день регистрации таможенной декларации таможенным органом в соответствии со статьей 126 Налогового Кодекса Республики Казахстан [7]. При этом

внимание должно быть обращено на декларации на товары по следующим индикаторам риска:

- правильно ли определены коды ТН ВЭД, заявленные или принятые в соответствии с таможенным законодательством ЕАЭС и Республики Казахстан, в соответствии с которыми товары облагаются более низкими ставками таможенных пошлин или предусмотрены определенные таможенные и налоговые льготы [7];
- имеется ли описание товаров в декларации на товары и есть ли расхождение по основным отличительным признакам, определяющим данный код товара;
- установлены ли отличия, которые указаны в декларации на экспорт товаров, страна отправления от принятого кода товара таможенным органом.

### **Полнота и своевременность оплаты исчисленной суммы таможенных сборов, платежей и налогов**

На современном этапе необходимо проанализировать, осуществляется ли контроль таможенными органами за своевременностью и полнотой взимания таможенных пошлин, платежей, налогов, исчисленных в таможенной декларации в доход государственного бюджета плательщиками (декларантом), в том числе по следующим источникам:

- таможенная пошлина на ввоз и вывоз товаров;
- налог на добавленную стоимость, исчисляемый и взимаемый при ввозе товаров на территорию Республики Казахстан;
- акцизы, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- таможенные сборы (за таможенное декларирование товаров, за таможенное сопровождение, за предварительное решение и др.).

### **Правильность возврата излишне оплаченных или излишне взысканных сумм таможенных сборов, пошлин и налогов**

В ходе контроля необходимо проверить соблюдаются ли сроки обращения плательщиков (в течение пяти дней) в соответствии с заявлением о предоставлении подтверждения наличия излишне или ошибочно уплаченных сумм таможенных сборов, пошлин и налогов с целью получения их возврата или зачета со дня уплаты. При этом обращается внимание на то, что срок рассмотрения таможенными органами заявления о предоставлении подтверждения наличия излишне или ошибочно уплаченных сумм таможенных сборов, пошлин и налогов не должен

превышать десяти рабочих дней со дня подачи заявления плательщиком.

### **Полнота и своевременность взыскания задолженности по таможенным сборам, платежам, налогам, пени и меры, принимаемые по предотвращению контрабанды товаров и уклонения от уплаты таможенных сборов, платежей и налогов**

В ходе контроля необходимо установить, какая работа проводится таможенными органами по организации возврата, неуплаты или неполной уплаты таможенных налогов и платежей в установленные сроки в доход республиканского бюджета, а также начисление пени на суммы, неуплаченные в определенный срок. В данном случае анализируется работа, проводимая таможенными органами по недопущению и пресечению контрабанды товаров, уклонение уплаты от таможенных налогов и платежей. При этом нужно сравнить в динамике увеличение или уменьшение дел по контрабанде, взыскание сумм таможенных налогов и платежей в доход республиканского бюджета, а также изучить причины, которые повлияли на снижение или рост данных проблем и принимаемые меры по их предотвращению и недопущению.

При осуществлении проверки после выпуска товаров специалистам таможенной службы необходимо собрать достаточный объем доказательств, подтверждающий факты нарушений таможенного законодательства субъектами стран-участников ЕАЭС. На основе полученных и проанализированных доказательств специалисты таможенной службы должны сформировать соответствующие выводы.

Валютные операции, экспортные и импортные операции являются основными направлениями контроля товаров после их выпуска. Но, если говорить о таможенной проверке после выпуска товаров, то при такой проверке необходимо проанализировать не только использование особенностей таможенного декларирования товаров, но и применение специальных подходов к упрощению таможенных операций и таможенных процедур, которые предусмотрены таможенным законодательством ЕАЭС, а также уплаченных субъектами стран-участников ЕАЭС таможенных платежей в соответствии с определенными технологиями осуществления таких таможенных процедур и таможенных операций [9].

В связи с вышеизложенным, предлагаем разработать внутрифирменный стандарт «Таможенный аудит», использование которого позволит, на наш взгляд:



- при проведении таможенного аудита взять во внимание более узкий круг задач, которые ограничены миссией уровня сопутствующих аудиту услуг;
- сосредоточить внимание на результатах всевозможного спектра услуг, оказываемых аудиторскими организациями, например, посредством «механизма» матрицы факторов консолидации уровней этих услуг;
- с целью улучшения качества таможенного аудита повысить объективность оценки аудиторского риска.

В связи с тем, что качество аудита находится в прямой зависимости от соблюдения аудиторской организацией всех правил, определенных внутрифирменными стандартами, последние призваны обеспечить эффективную деятельность аудиторской организации. Таким образом,

предложенные подходы к развитию методологического инструментария, используемого при разработке внутрифирменного стандарта по таможенному аудиту, могут быть применены при разработке внутрифирменных стандартов для других сфер услуг, оказываемых аудиторскими организациями в ходе осуществления своей деятельности.

#### **Заключение**

Таким образом, развитие теории создания системы информационного обеспечения таможенного аудита будет способствовать вхождению стран-участников ЕАЭС в зону формирования информационных основ публичного управления и международного информационного обмена в исследуемой области с учетом обеспечения требуемого уровня безопасности.

#### *Список литературы*

1. Лунева Е.П. Методические и организационные основы таможенного аудита экспортно-импортных операций участников внешнеэкономической деятельности: Монография / Под общ. ред. д.э.н, профессора Л.А. Поповой. - М.: РИО РТА, 2013. - 220 с.
2. Иванова Е.И. Информационные ресурсы государственного аудита: теория и практика: монография / Е.И. Иванова; Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты РФ. - М.: ИИЦ «Статистика России», 2008. - 351 с.
3. Киотская Конвенция. Руководства к Генеральному Приложению [Электронный ресурс] <http://www.caecprogram.org> (дата обращения: 04.03.2017).
4. Концепция Государственной программы «Информационный Казахстан - 2020» // <http://egov.kz> (дата обращения: 04.03.2017).
5. Об утверждении Общих стандартов государственного аудита и финансового контроля Указ Президента Республики Казахстан от 11 января 2016 года № 167.
6. Азарская М. А. Теория и методология обеспечения качества аудита: дис... д-ра экон. наук: 08.00.12 / Азарская Майя Анатольевна. – Йошкар-Ола, 2009. - 452 с.
7. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10.12.2008 г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2017 года) // Электронный ресурс <http://www.salyk.kz> (дата обращения 04.03.2017).
8. О порядке декларирования, контроля и корректировке таможенной стоимости товаров: решение Комиссии Таможенного Союза от 20 сентября 2010 года № 376.
9. Березюк В. И. Ключевые проблемы информационного обеспечения таможенного аудита // Биржа интеллектуальной собственности (БИС). – 2016. - № 6. Т. XV. - С. 21.
10. Миронова О.А. Учетно-аналитическая составляющая в формировании инструментария разных видов аудита. // Инновационное развитие экономики. 2011. №6. С. 30-33.

*Евстафьева Алсу Хусаиновна,*  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и предпринимательства в строительстве  
Казанского государственного архитектурно-строительного университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: evalsu@yandex.ru

*Ермакова Александра Игоревна,*  
магистрант кафедры экономики и управления в строительстве  
Казанского государственного архитектурно-строительного университета  
Россия, г. Казань  
E-mail: sas-ermakova@mail.ru

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Развитие рыночных отношений предполагает усиление научного интереса к понятию и сущности заработной платы, ставит перед руководителями предприятий задачу построения оптимального и одновременно справедливого механизма в области организации оплаты труда. В статье раскрыты теоретические основы организации оплаты труда, проведен анализ основных функций оплаты труда на основе статистических данных средней заработной платы, МРОТ и безработицы в Российской Федерации и других странах мира.*

*Ключевые слова: труд и заработная плата, учет заработной платы, функции оплаты труда, минимальный размер оплаты труда, уровень безработицы, системы, формы, виды оплаты труда, организация оплаты труда.*

### **Введение**

Оплата труда в широком смысле слова определяет основу материального благосостояния всего населения. Соответственно, от того, насколько справедливой и понятной будет система оплаты труда, во многом будет зависеть эффективность деятельности работников предприятия. Поэтому на сегодняшний день вопросы, связанные с организацией, учетом и анализом заработной платы являются одними из актуальных как для работника, так и для работодателя.

### **Понятие и сущность оплаты труда**

Согласно ст. 129 ТК РФ оплата труда подразумевает под собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы. [1].

Исходя из данного определения, можно отметить, что в основе заработной платы лежит количество и качество труда, необходимого для производства продукции, работ или услуг. Однако стоит отметить, что на оплату труда работ-

ников предприятия влияют внешние по отношению к нему факторы, такие как: спрос и предложение рабочей силы, отраслевые особенности предприятия, законодательно – нормативная база, конъюнктура рынка.

В экономической теории сущность оплаты труда принято рассматривать в рамках двух основных концепций. Рассмотрим взгляды различных школ на определение сущности оплаты труда (таблица 1).

Рассмотрим подробнее функции оплаты труда:

1) Воспроизводственная функция – определяет такой уровень оплаты труда, который будет достаточен для восполнения его рабочей силой. В этом случае государством устанавливается минимальный уровень оплаты труда, который должен быть не меньше стоимости «потребительской корзины».

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) представляет собой размер ежемесячной заработной платы в РФ.

Таблица 1. Теоретические концепции определения сущности оплаты труда

Представители школ экономики	Сущность оплаты труда
А. Смит, Д. Риккардо (классическая экономическая школа)	Оплата труда — это цена труда. Она формируется и основывается на стоимости всех необходимых средств существования работника и его семьи.
К. Маркс (марксизм)	Оплата труда — это денежное выражение стоимости товара. Заработная плата выступает в виде платы за товар. Следовательно, товаром в данном случае является рабочая сила, имеющая способность к труду.
Р. Яковлев (отечественная современная теория)	Оплата труда — это цена рабочей силы, признанная выполнять следующие функции: - воспроизводственная функция; - измерительная функция; - стимулирующая функция; - регулирующая функция; - социальная функция.

Такой метод регулирования оплаты труда населения был разработан в 1970 году на Конвенции международной организации труда. МРОТ используется и в других странах мира, таких как Западная Европа, США и др.

Основной целью МРОТ является решение проблем с бедностью. С помощью этого рычага

правительство пытается контролировать работодателей, заставляя их регулярно повышать зарплату. Рассмотрим динамику МРОТ в РФ за 7 лет (таблица 2).

Таблица 2. Величина МРОТ в Российской Федерации с 2010-2016 гг.

Величина МРОТ, руб.						
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
4330	4611	5303	5205	5554	5965	6204

Согласно данным таблицы 2 величина МРОТ в России имела тенденцию к росту. С 2010 г. по 2016 г. она выросла на 1 874 руб. и составила 6204 руб. По данным таблицы видно, что на сегодняшний день величина МРОТ существенно мала для реализации всех жизненных потребностей населения России. Отрицательным также является то, что темпы роста данного показателя достаточно малы. Данная тенденция может привести к увеличению бедности в стране и ухудшению экономики в целом.

2) Измерительная функция – дает определение такой величины заработной платы, которая соответствует качеству и количеству затраченного труда работника. Так, например, с помощью данной функции рассмотрим величину средней заработной платы по федеральным округам РФ и видам экономической деятельности (таблица 3, таблица 4).

Так, из таблицы 3 видно, что средняя заработная плата в целом по России за 2012-2016 гг. имеет тенденцию к увеличению. Наибольшее увеличение наблюдается в 2013 г. В этот период заработная плата в России увеличилась на 18%

по сравнению с 2012 г. и составила 27 тыс. руб. Далее данная тенденция сохраняется, но с более медленным темпом.

Также следует отметить, что самый высокий уровень заработной платы наблюдается в Центральном и Северо-Западном федеральных округах и сохраняется в течение пяти лет. Самый низкий размер заработной платы наблюдается в Северо-Кавказском федеральном округе, в то время как размер средней заработной платы в Центральном федеральном округе уже превысил среднюю зарплату в целом по России.

Важно отметить, что отрицательным моментом является разница между средней заработной платой в Центральном федеральном округе и таких округах как Северо-Кавказский, Южный федеральные округа. Соответственно, можно сделать вывод, что существует значительная дифференциация между федеральными округами, что является негативной тенденцией и может привести к дисбалансу в экономике.

Также рассмотрим подробнее величину оплаты труда в Приволжском федеральном округе (таблица 4).

Таблица 3. Статистические данные оплаты труда в Российской Федерации и ее округах

	Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.								
	2012	2013	Темпы роста	2014	Темпы роста	2015	Темпы роста	2016	Темпы роста
Российская Федерация	22,9	27,0	118%	30,0	111%	32,0	107%	36,2	113%
Центральный округ	27,8	33,3	120%	37,8	114%	32,8	87%	43,8	133%
Северо-Западный федеральный округ	24,8	29,2	118%	33,8	116%	35,6	105%	39,2	110%
Южный федеральный округ	16,6	19,6	118%	21,6	110%	22,8	106%	25,1	110%
Северо-Кавказский федеральный округ	13,7	15,7	115%	17,9	114%	18,6	104%	20,5	110%
Приволжский федеральный округ	16,4	19,2	117%	21,4	111%	22,8	107%	25,1	110%
Уральский федеральный округ	26,2	30,6	117%	33,9	111%	35,6	105%	39,2	110%
Сибирский федеральный округ	19,2	22,4	117%	24,8	111%	27,3	110%	30,0	110%
Дальневосточный федеральный округ	27,1	31,4	116%	34,3	109%	35,6	104%	39,2	111

Таблица 4. Статистические данные оплаты труда в Приволжском федеральном округе

	Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.								
	2012	2013	Темпы роста	2014	Темпы роста	2015	Темпы роста	2016	Темпы роста
Приволжский федеральный округ	16,4	19,2	117%	21,4	111%	22,8	107%	25,1	110%
Республика Башкортостан	17,6	20,6	117%	23,6	115%	25,6	108%	28,2	110%
Республика Марий Эл	13,3	15,3	115%	17,3	113%	19,3	112%	21,2	110%
Республика Мордовия	13,4	15,5	116%	17,5	113%	19,0	109%	20,9	110%
Республика Татарстан	18,2	21,2	116%	23,2	109%	24,6	106%	27,1	110%
Удмуртская Республика	15,7	18,3	117%	20,3	111%	21,3	105%	23,4	110%
Чувашская Республика	14,5	17,0	117%	19,8	116%	20,9	106%	22,9	110%
Пермский край	18,1	20,8	115%	22,8	110%	24,8	109%	27,3	110%
Кировская область	14,7	17,2	117%	19,2	112%	20,8	108%	22,9	110%
Нижегородская область	17,4	20,4	117%	22,4	110%	24,4	109%	26,8	110%
Оренбургская область	16,8	19,7	117%	21,7	110%	23,7	109%	26,1	110%
Пензенская область	15,1	17,6	117%	19,6	111%	20,9	107%	22,9	110%
Самарская область	18,7	21,8	117%	22,8	105%	24,6	108%	27,1	110%
Саратовская область	15,5	18,1	117%	20,3	112%	21,3	105%	23,4	110%
Ульяновская область	14,8	17,3	117%	19,3	112%	20,8	108%	22,9	110%

Так, по таблице 4 видно, что средняя заработная плата в Приволжском округе растет по годам. В 2016 г. она выросла на 53% в сравнении с 2012 г. и составила 25,08 тыс. руб. Наибольший уровень доходов населения наблюдается в Рес-

публиках Башкортостан и Татарстан, что говорит о дифференциации оплаты труда внутри округа. Соответственно, наибольший удельный вес оплаты труда приходится на нефтедобывающие республики.

Средняя заработная плата в Республике Татарстан в 2012 г. составляла 18,2 тыс. руб., а в 2016 г. составила 27,06 тыс. руб. Однако видно, что рост заработной платы по годам в Республике Татарстан с каждым годом постепенно снижался, что говорит о негативной тенденции развития экономики республики.

Одним из самых важных в рамках измерительной функции оплаты труда является анализ статистических данных оплаты труда по видам экономической деятельности (таблица 5).

Таблица 5. Размер оплаты труда по отраслям экономики Российской Федерации

Виды экономической деятельности	Среднемесячная заработная плата, млн руб.								
	2012	2013	Темпы роста	2014	Темпы роста	2015	Темпы роста	2016	Темпы роста
Сельское хозяйство	14,1	15,7	111%	17,7	113%	19,7	111%	23,3	118%
Добыча полезных ископаемых	50,4	54,1	107%	58,9	109%	63,7	108%	68,7	108%
Химическое производство	28,9	32,5	112%	36,2	111%	39,3	109%	40,3	103%
Металлургическое производство	26,6	28,5	107%	30,4	107%	33,1	109%	35,6	108%
Производство машин и оборудования	25,7	28,2	110%	30,3	107%	32,2	106%	32,6	101%
Производство радиоэлектронного оборудования	26,4	29,4	111%	32,8	112%	36,8	112%	39,5	107%
Производство транспортных средств	27,7	30,7	111%	33,7	110%	36,1	107%	37,9	105%
Производство и распределение газа, электроэнергии и воды	29,4	32,2	110%	34,8	108%	36,9	106%	39,3	107%
Строительство	25,9	27,7	107%	29,4	106%	29,9	102%	33,2	111%
Оптовая и розничная торговля	21,6	23,2	107%	25,6	110%	26,9	105%	29,6	110%
Финансовая деятельность	58,9	63,3	107%	68,6	108%	70,1	102%	76,6	109%
Образование	18,9	23,5	124%	25,9	110%	26,9	104%	19,8	74%
Здравоохранение	20,6	24,4	118%	27,01	118%	28,2	111%	28,0	99%
Транспорт	31,4	34,5	110%	37,01	107%	38,9	105%	42,6	110%

На сегодняшний день основными государственными проблемами в области оплаты труда являются перекосы в заработной плате по отраслям экономики. По таблице 5 можно сделать вывод, что финансовая деятельность как отрасль занимает первое место по величине средней заработной платы и в целом по отрасли она составляет в 2016 г. 58,9 млн руб. и имеет тенденцию к росту. Также высокие показатели заработной платы наблюдаются в таких отраслях как добыча полезных ископаемых и производственной сфере.

Необходимо отметить, что существует значительная дифференциация оплаты труда. Такие отрасли как сельское хозяйство, образование, здравоохранение занимают низшие позиции по

уровню заработной платы, что говорит о непривлекательности этих отраслей. Привлечение интереса и престижности к таким отраслям экономики приведет к увеличению инвестиций и вложений, что поспособствует и увеличению заработной платы. Для сравнения показателей средней заработной платы в РФ рассмотрим данные по оплате труда в других странах мира за 2012-2016 гг. (таблица 6).

Динамика развития уровня оплаты труда во многих странах мира имеет нестабильный характер. По таблице 6 видно, что лидерами по высокой заработной плате в 2012 г. являются такие страны как Норвегии, США, Германия и Япония. Данная тенденция сохраняется и в следующих периодах.

Таблица 6. Статистические данные средней заработной платы в странах мира

Страны мира	Среднемесячная заработная плата, долл. США								
	2012	2013	Темпы роста	2014	Темпы роста	2015	Темпы роста	2016	Темпы роста
Норвегия	5450	5500	101%	5600	102%	4600	82%	4650	101%
США	4100	4300	105%	4400	102%	4400	100%	4460	101%
Германия	3900	4000	103%	4200	105%	4100	98%	4150	101%
Япония	3600	3900	108%	4000	103%	4100	103%	4100	100%
Южная Корея	2100	2200	105%	2400	109%	2400	100%	2560	107%
Греция	3600	2400	67%	2400	100%	1500	63%	1320	88%
Эстония	1100	1150	105%	1200	104%	1200	100%	1240	103%
Чили	985	1100	112%	1200	109%	1200	100%	1220	102%
Казахстан	600	640	107%	700	109%	660	94%	370	56%
Азербайджан	450	510	113%	540	106%	530	98%	310	58%
Россия	760	900	118%	950	106%	490	52%	450	92%
Грузия	400	420	105%	490	117%	470	96%	470	100%
Беларусь	210	320	152%	330	103%	450	136%	350	78%
Украина	350	390	111%	400	103%	220	55%	200	91%
Киргизия	220	230	105%	240	104%	160	67%	170	106%
Таджикистан	100	120	120%	120	100%	120	100%	120	100%

Следует отметить, что с годами размер заработной платы растет во многих странах. Однако в Греции заработная плата с 2012 г. имеет нестабильный характер и снижается, что является следствием экономического кризиса в эти годы.

Также результатом экономического и политического кризиса стало снижение оплаты труда в Украине, Казахстане и Азербайджане в 2015 г. и 2016 г. Исходя из данных таблицы 6, можно сделать вывод, что Россия имеет низкие значения по размеру оплаты труда в сравнении с представленными странами мира, причиной тому усиление в эти годы экономического кризиса, который и повлек снижение доходов населения. Также следует отметить, что низкий уровень заработной платы наблюдается в Киргизии и Таджикистане.

3) Стимулирующая функция – предполагает такой уровень заработной платы, который способствовал бы стимулированию работников в повышении качества их труда. Во многих странах уделяется внимание поиску различных методов материального стимулирования труда работников.

Перенесение в общем виде зарубежного опыта на сложившиеся в нашей стране условия практически невозможно. Однако использование отдельных ее элементов может оказаться довольно эффективным. Например, одной из таких

систем, которая на сегодняшний день внедряется на многие предприятия России, это система КРІ. Данная система является примером эффективного внедрения зарубежного опыта на российские предприятия.

4) Регулирующая функция - выполняет регулирование рынка труда путем перемещения трудовых ресурсов из трудоизбыточных сфер в сферы, где таких ресурсов недостаточно. В данном аспекте огромную роль играет безработица на рынке труда. Безработица – это один из важнейших вопросов для всех стран современного мира. Данное явление формируется в результате дисбаланса классического уравнения «спрос-предложение». Рассмотрим динамику уровня безработицы по федеральным округам РФ (таблица 7).

По таблице 7 видно, что уровень безработицы в России в 2012 г. составил 5,5% и не рос по годам. Т.е. в течение 5 лет велось работы по снижению уровня безработицы.

Анализ показал, что Центральный федеральный округ характеризуется самым низким уровнем безработицы, а Северо-Кавказский федеральный округ самым высоким. Поэтому в разрезе отдельных предприятий важной задачей является вопрос обеспечения высококвалифицированными кадрами и удержание их на предпри-

ятии. Грамотно выстроенная социальная политика и несомненно материальное стимулирование работников сократит текучесть кадров, тем

самым снизит уровень безработицы в целом по стране.

Таблица 7. Уровень безработицы в Российской Федерации

	Уровень безработицы, %								
	2012	2013	Темпы роста	2014	Темпы роста	2015	Темпы роста	2016	Темпы роста
Российская Федерация	5,5	5,5	100%	5,2	95%	5,2	100%	5,2	100%
Центральный округ	3,1	3,3	106%	3,1	94%	3,4	110%	3,3	97%
Северо-Западный федеральный округ	4,0	4,3	108%	4,1	95%	4,2	102%	4,2	100%
Южный федеральный округ	6,2	6,5	105%	6,2	95%	6,4	103%	6,2	97%
Северо-Кавказский федеральный округ	13,1	13	99%	11,2	86%	10,6	95%	10,5	99%
Приволжский федеральный округ	5,3	4,9	104%	4,5	82%	4,5	100%	4,5	100%
Уральский федеральный округ	6	5,7	55%	5,8	176%	6,0	103%	6,4	107%
Сибирский федеральный округ	7,1	7,2	61%	7,0	163%	7,4	106%	7,3	99%
Дальневосточный федеральный округ	6,7	6,5	97%	6,4	98%	5,3	83%	5,0	94%

5) Социальная функция – устанавливает дифференцированную заработную плату, которая способствует созданию заинтересованности у работников в повышении качества своей работы и квалификации. Также оплата труда должна соответствовать представлению работников о принципах социальной справедливости. Стоит отметить, что вопросы, касающиеся развития социальной политики на предприятии, имеют важное значение.

Для большей наглядности при рассмотрении социальной политики на предприятии используем матрицу SWOT-анализа (рисунок 1).

Этот метод позволяет выявить влияющие на предприятие факторы, а именно: сильные, слабые стороны, возможности и угрозы. Сильные и слабые стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, в то время как возможности и угрозы являются факторами внешней среды.

Так, по рисунку 1 видно, на предприятие могут влиять негативные факторы, связанные с пассивным отношением руководства к развитию социальной политики.

Соответственно, в качестве предложений по развитию социальной инфраструктуры на предприятии и повышению его привлекательности необходимо рассмотреть:

– пропаганду профессионального образования в высших учебных заведениях;

– расширение социальных гарантий, возрождение на предприятии элементов социальной инфраструктуры.

Первоочередными задачами социальной политики на предприятии являются:

- привлечение молодых специалистов. Т.е. необходимо проводить тесную работу с высшими учебными заведениями с целью осуществления целевой индивидуальной подготовки специалистов;
- обеспечение предприятия квалифицированными рабочими кадрами. В связи с этим необходимо заключать договоры о подготовке рабочих специальностей с соответствующими профессиональными лицами и колледжами;
- дальнейшее развитие системы «внутрифирменного» обучения, которое предусматривает использование высокого профессионального потенциала существующего кадрового состава;
- повышение квалификации специалистов и переподготовка тех рабочих специальностей, которые крайне необходимы для предприятия на данный момент, организация приобретения второй смежной рабочей специальности;
- совершенствование системы наставничества, предусматривающей передачу знаний и

навыков от ветеранов – молодым специалистам.

Таким образом, при правильном применении социальной политики достигаются следующие результаты:

- увеличивается прибыль предприятия;
- стабилизируется социальная обстановка;

- укрепляется лояльность работников;
- повышается прозрачность финансового контроля над предоставлением льгот и гарантий;
- формируется гибкий индивидуальный социальный пакет.

	<b>Положительные факторы</b>	<b>Негативные факторы</b>
<b>Внутренняя среда</b>	Совершенствование профессионализма у сотрудников	Снижение мотивации сотрудников в связи с увеличением загрузки
	Баланс интересов работника и работодателя	Необходимость в дополнительном обучении сотрудников
	Экономия ФОТ	Отсутствие квалифицированных кадров в части разработки социальной политики
	Обеспечение прозрачности финансирования социальных затрат	Отсутствие зависимости оплаты труда от качества выполняемой работы
<b>Внешняя среда</b>	Улучшение финансово-экономических показателей деятельности предприятия	Риск возникновения социальной напряженности
	Привлечение квалифицированных кадров	Риск возникновения ухудшения финансового состояния предприятия
	Увеличение производительности труда	Появление альтернативных профсоюзных организаций

**Рисунок 1. Матрица SWOT – анализа в рамках социальной политики, проводимой на предприятии**

Несомненно, эффективная социальная политика на предприятии играет важнейшую роль в части стимулирования работников и привлечения высококвалифицированных кадров, однако, практика показывает, что наиболее сильным и действенным методом стимулирования кадров на предприятии остается материальное.

Рассмотрев основные функции оплаты труда, необходимо отметить, что не менее важным аспектом в области определения сущности оплаты труда является механизм организации ее на предприятии. В связи с этим, можно выделить следующие принципы организации оплаты труда:

- 1) поощрение работников в размерах, четко отражающих их уровень трудовой деятельности;
- 2) максимальная самостоятельность в решениях, связанных с оплатой труда;
- 3) удовлетворение базовых потребностей работников и их семей за счет заработной платы;
- 4) опережение темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы;
- 5) установление государством необходимого минимального размера оплаты труда.

Таким образом, представим механизм эффективной организации оплаты труда на предприятии с помощью блок-схемы (рисунок 2).

Таким образом, эффективная организация оплаты труда определяется элементами, основанными на рациональном использовании труда работника.

Определив основные принципы и элементы организации оплаты труда на предприятии, необходимо рассмотреть взаимодействие таких категорий как: системы, виды и формы оплаты труда.

На сегодняшний день на предприятиях применяют различные формы и системы основной заработной платы. В экономической теории принято рассматривать оплату труда в денежной и натуральной форме. Что касается заработной платы в натуральной форме, то следует отметить, что данная форма на предприятии регламентируется коллективным договором. Кроме того, данная оплата имеет добровольный характер. Также под формами заработной платы понимается соотношение между затратами рабочего времени производительностью труда и величиной заработка работников. Основу таких



форм составляют сдельная и повременная формы оплаты труда.

Системы оплаты труда – принцип формирования поощрения за труд работника в соответствии с его результатами и качеством труда. Они характеризуют взаимодействие элементов заработной платы, таких как премии, надбавок, доплат. Этими системами являются аккордная, сдельно-премиальная, повременно-премиальная и др. (рисунок 3).

Также оплата труда в условиях той или иной системы и формы оплаты труда может подразделяться на два вида, к которым относится основная и дополнительная заработная плата.

Основная заработная плата – это оплата труда за отработанное время или за количество изготовленной продукции. Дополнительная заработная плата – это оплата за неотработанное время (отпуска, льготные дни, выходные пособия).

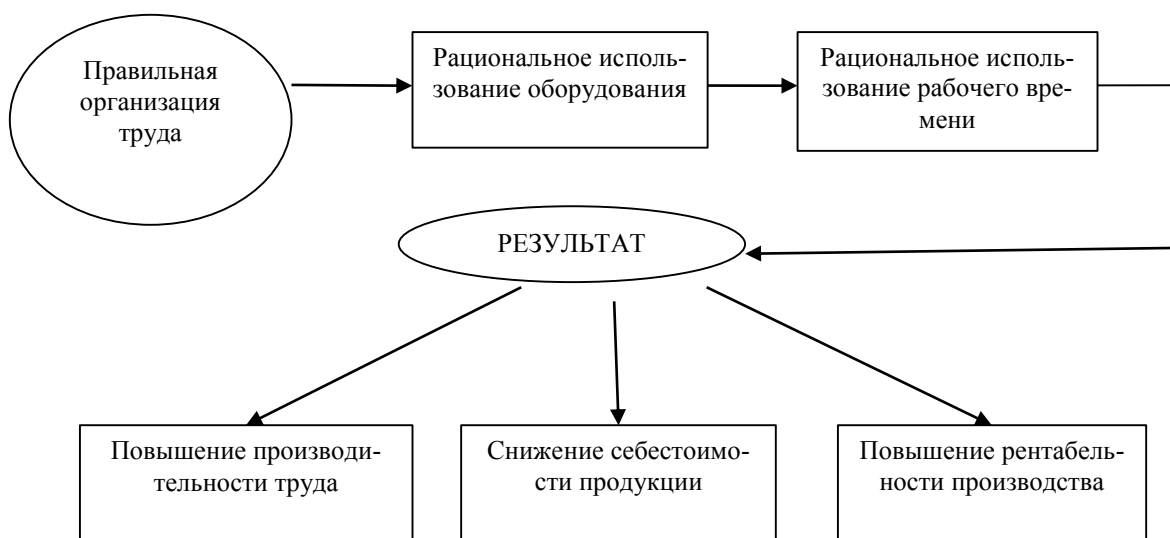


Рисунок 2. Элементы организации оплаты труда на предприятии

Неотъемлемой частью организации оплаты труда на предприятии является учет заработной платы.

В сфере рыночных отношений возникают новые связи между государством, предприятием и работником по поводу организации оплаты труда.

На сегодняшний день на многих предприятиях основными документами, регламентирующими трудовые отношения, является:

- Трудовой кодекс РФ;
- Общероссийский классификатор профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов;
- Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих.

Также на предприятиях действуют внутренние нормативные документы:

- коллективный договор;
- положение об оплате труда персонала;
- положение о материальном стимулировании работников.

Аналитический учет расчетов с персоналом по оплате труда ведется по каждому работнику предприятия.

Синтетический учет затрат на оплату труда на предприятии представляет собой обобщение всей информации о выплатах в пользу работников по оплате труда.

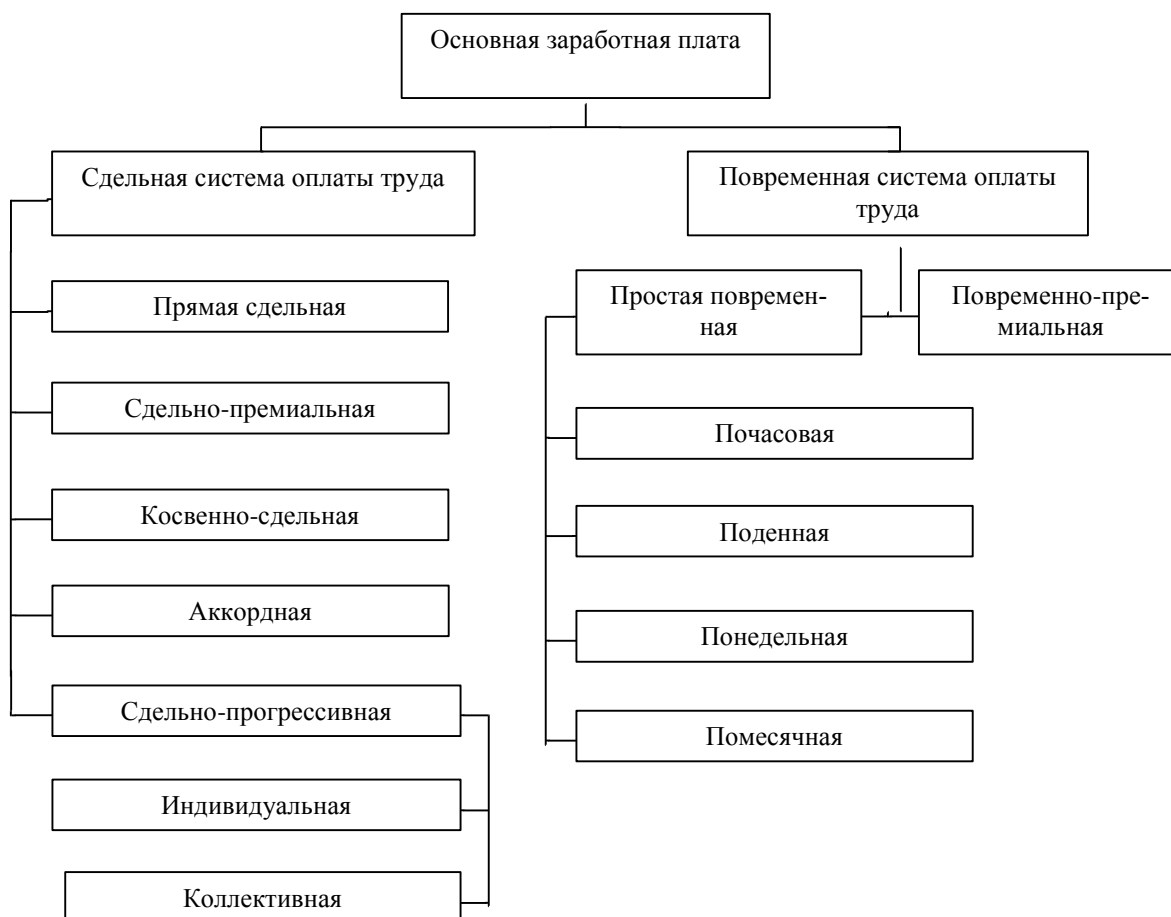


Рисунок 3. Формы и системы основной заработной платы

**Вывод**

Таким образом, в экономической теории понятие и сущность оплаты труда представляет собой цену труда, формируемую всеми работниками трудового коллектива посредством изготовления и реализации продукции. Существует несколько основных концепций определения сущности оплаты труда. Такие как классическая экономическая теория (А. Смита и Д. Риккардо), марксизм (К. Маркс) и современная отечественная теория (Р. Яковлев). Рассмотрев основные функции отплаты труда, был проведен анализ статистических данных средней заработной платы, МРОТ и безработицы в РФ и других странах мира за 5 лет. Данный анализ свидетельствует о неблагоприятной ситуации в России. Среднемесячная заработная плата россиян стала превышать порог 30 тыс. руб. только к 2016 г. Что касается регионов России, то средняя заработная плата в 2015 г. в большинстве субъектов РФ, которые не связаны с нефтегазовой отраслью, в несколько раз меньше чем в Центральном федеральном округе.

В Приволжском федеральном округе наибольший удельный вес в оплате труда приходится на республики Татарстан и Башкортостан.

По отраслям экономики можно отметить значительную дифференциацию в оплате труда. Лидером по уровню заработной платы за весь период остается финансовая сфера.

При совершенствовании организации оплаты труда немаловажен зарубежный опыт стран с развитой экономикой, опытом формирования и выбора систем оплаты труда и его стимулирования. Что касается зарубежных стран мира, то лидерами по высокой оплате труда в 2012-2016 гг. являются такие страны, как Норвегии, США, Германия и Япония. Россия имеет низкие значения по размеру оплаты труда в сравнении с представленными странами мира, причиной тому усиление в эти годы экономического кризиса, который и повлек снижение доходов населения. Величина МРОТ с 2010 г. имеет тенденцию к росту. Однако данный рост происходит медленными темпами. Анализ показал, что Центральный федеральный округ характеризуется самым низким уровнем безработицы, а Северо-

Кавказский федеральный округ самым высоким. Однако следует отметить, что уровень безработицы за 5 лет имеет положительную динамику.

Что касается социальной функции оплаты труда, которая имеет важное значение для деятельности любого предприятия, необходимо отметить, что внедрение эффективной социальной политики, построенной на улучшении социальной инфраструктуры и стимулировании работников, в будущем приведет к положительным экономическим результатам, а именно увеличению производительности труда, улучшению кадрового потенциала и в конечном итоге увеличению прибыли.

В процессе рассмотрения вопроса построения эффективной организации оплаты труда на предприятии выявлено, что необходима разработка справедливого механизма стимулирования и поощрения работников предприятия. Также важным аспектом является возможность максимальной самостоятельности в вопросах, связанных с оплатой труда, достижение высокого уровня производительности труда на предприятии и установление такого минимального размера оплаты труда, который бы в полной мере удовлетворял потребностям современной жизнедеятельности населения.

*Список литературы*

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015)
2. Ардзинов В.Д. Организация и оплата труда: учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2004. – 160 с.
3. Гребнева А.И. Экономика торгового предприятия. – М.: Экономика, 2009. – 243 с.
4. Жуков А.Л. Регулирование и организация оплаты труда. – М.: МИК, 2006. – 274 с.
5. Завельский М.Г. Экономика и социология труда. – М.: КноРус, 2008. – 208 с.
6. Магницкая Е.В. Трудовое право. – СПб.: Питер, 2004. – 224 с.
7. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 368 с.

*Кудрявцева Наталья Сергеевна,  
аспирантка кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: KudryavtsevaNS@volgatech.net*

## УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

*В статье анализируются проблемы организации внутреннего контроля образовательных бюджетных учреждений в условиях предполагаемого перехода на международные стандарты. Определены возможности развития внутреннего контроля на основе создания учетно-аналитического обеспечения управления. Приведены примеры практического подхода к организации внутреннего контроля в условиях автоматизированной системы обработки информации.*

*Ключевые слова: бухгалтерский учет, внутренний контроль, учетно-аналитическое обеспечение, международные стандарты отчетности, государственный сектор управления.*

### **Введение**

Вопросы организации и методического обеспечения внутреннего контроля относятся к числу приоритетных направлений исследований экономистов и совершенствования практики управления бюджетными учреждениями. Это определяется различными факторами.

Динамичность и высокая неопределенность изменений факторов внешней среды, усиление конкуренции в сфере образовательных услуг определяют необходимость адаптации системы управления бюджетными учреждениями к рыночным условиям, что, в свою очередь, требует включения в систему внутреннего контроля задачи управления коммерческими рисками учреждения.

Современный этап реформирования системы бухгалтерского учета в России связан с признанием на законодательном уровне международных стандартов финансовой отчетности для организаций общественного сектора (МСФО ОС) [6]. Это определило необходимость принятия новых и актуализацию действующих документов, регламентирующих всю систему государственного финансового контроля, и внутреннего финансового контроля, в частности.

Повышение требований в отношении эффективности и результативности реализации функций внутреннего контроля на всех уровнях бюджетной системы требует выработки качественно новых подходов в методике его проведения и информационном обеспечении. В статье рас-

смотрены актуальные проблемы совершенствования учетно-аналитического обеспечения внутреннего финансового контроля в бюджетных образовательных учреждениях, а также практические аспекты и рекомендации по совершенствованию контроля.

*Цель статьи:* проанализировать влияние процессов интеграции международной практики подготовки отчетности организаций общественного сектора на развитие учетно-аналитического обеспечения системы внутреннего финансового контроля бюджетных образовательных учреждений.

*Решаемые задачи:* проанализировать требования МСФО ОС, законодательных, правовых и методических документов к организации внутреннего контроля государственного сектора управления, охарактеризовать сущность понятия «учетно-аналитическая система внутреннего контроля», определить задачи и направления совершенствования внутреннего контроля с учетом специфики деятельности образовательных учреждений.

*Методика исследования* основана на институциональном подходе, логическом анализе положений и требований международных стандартов финансовой отчетности, изменений законодательных, методических документов, регламентирующих организацию внутреннего финансового контроля; анализе позиций экономистов, а также на применении методов анализа и обобщения, группировки.

### Интерпретация результатов

Получение информации для обеспечения внутреннего контроля является одной из основных проблем, определяющих эффективность контроля и обоснованность принятых управленческих решений. Система бухгалтерского учета и бухгалтерская (финансовая) отчетность являются главным источником формирования информации для системы внутреннего контроля. Кроме того, для решения ряда задач внутреннего контроля востребована и внеучетная информация.

### Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля

Вопросы учетно-аналитического обеспечения управления организациями являются объектом исследования различных прикладных наук (управления, бухгалтерского учета, аудита, анализа и др.). При этом можно отметить отсутствие единства подходов к сущности информационной системы управления, ее структуры, функций и целей. Это определяет использования различных понятий, характеризующих информационную систему: «учетно-аналитическая система», «учетно-контрольная система», «система учетно-аналитического обеспечения управления» и другие. При всем разнообразии точек зрения общность позиций проявляется в необходимости использования системного подхода к процессу управления.

По мнению Н.Н. Хахоновой, информационную систему управления можно рассматривать в широком и узком смыслах [10]. «В широком смысле информационная система есть совокупность технического, программного и организационного обеспечения, а также персонал, предназначенная для того, чтобы своевременно обеспечивать надлежащих людей надлежащей информацией». Информационные системы в узком смысле представляют программно-аппаратные конструкции, предназначенные для автоматизации действий различных пользователей информации, в том числе и бухгалтеров. Такое понимание информационной системы основано на положениях законодательства об информации, информационных технологиях и защите информации. Представление информационной системы как совокупности базы данных, информационных технологий и технических средств обработки информации связано с глобальными процессами информатизации, следствием которых является интеграция системы бухгалтерского учета не только в информационную систему организации, но и в глобальные информационные системы [7, с. 53-55]. По мнению

Н.Н. Хахоновой, составной частью информационного обеспечения является учетно-аналитическое обеспечение, а система бухгалтерского учета объединяет учетные и аналитические операции в единый процесс.

В работах Л.В. Поповой, И.А. Масловой и Б.Г. Маслова [9, с. 34–67] в структуре учетно-аналитической системы выделены бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и система аудита, взаимодействие которых обеспечивается единой информационной базой.

Приведенный обзор мнений не является исчерпывающим, но отражает разные трактовки учетно-аналитической системы. По нашему мнению, обоснованной является позиция М.А. Азарской и В.Л. Поздеева [7, с. 32-37], которые считают, что элементами учетно-аналитической системы выступают учет, анализ, контроль и аудит. «Все элементы системы взаимосвязаны, поскольку анализ базируется на учетных данных, контроль и аудит на учетных и аналитических данных. Отчеты и заключения по результатам проведения контроля и аудита могут выступать внеучетной информацией для проведения экономического анализа, по этим же заключениям производится совершенствование учета на предприятии». По их мнению, учетно-аналитическая система является подсистемой организации и должна обеспечить цель развития организации, «под выбор цели должна выстраиваться и учетно-аналитическая система, что должно отразиться в формулировке понятия» [7]. Используя эти положения, уточним понятие учетно-аналитической системы к задачам внутреннего финансового контроля бюджетных учреждений.

Внутренний финансовый контроль направлен на соблюдение установленных бюджетным законодательством РФ и другими нормативными правовыми актами, регулирующими бюджетные правоотношения, требований внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета, составления бюджетной отчетности и ведения бюджетного учета.

Задачами внутреннего финансового контроля являются:

- управление событиями, негативно влияющими на выполнение внутренних бюджетных процедур (далее - бюджетные риски);
- оперативное выявление, устранение и пресечение недостатков в сфере бюджетных правоотношений;
- повышение экономности и результативности использования бюджетных средств путем принятия и реализации решений по результатам внутреннего финансового контроля.

Исходя из сущности и задач внутреннего финансового контроля и приведенных аналитических выводов, можно дать следующее определение.

Учетно-аналитическая система обеспечения внутреннего финансового контроля бюджетного учреждения – это совокупность взаимосвязанных элементов учетной, аналитической, контрольной и аудиторской информации, необходимой для принятия управленческих решений по предотвращению негативных последствий бюджетных рисков с целью достижения экономности и результативности использования бюджетных и иных средств.

Бухгалтерский учет в бюджетных образовательных учреждениях имеет свои специфические особенности, обусловленные бюджетным законодательством и многообразием видов деятельности. Длительное время регламентация бюджетного учета и подготовки отчетности осуществлялась на административном подходе, жестком регулировании всех элементов системы учета и процедур. Основными документами, определяющими нормативно-методические основы учета и подготовки отчетности, являлись инструкции по бухгалтерскому учету и отчетности в бюджетных организациях, утверждаемые приказами Минфина РФ. Можно отметить, что этот подход сохраняется и в настоящее время.

Основным документом, определяющим концептуальные подходы к организации бухгалтерского учета для всех субъектов бюджетных отношений, является Бюджетный кодекс РФ. Правила и процедуры бухгалтерского учета установлены следующими документами:

- Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению»;
- Приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению»;
- Приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению».

Реформирование бухгалтерского учета в настоящее время объективно происходит под влиянием международной практики стандартов учета и отчетности, в том числе и в государственном секторе управления. Одним из принципов регулирования бухгалтерского учета в РФ является применение Международных стандартов финансовой отчетности как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов, которые в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» являются документами регулирования бухгалтерского учета. На территории РФ могут применяться документы международных стандартов, официально переведенные на русский язык, размещенные на официальном сайте Министерства финансов РФ [6]. Опубликование официального перевода МСФО ОС определяет актуальность изучения вопросов совершенствования системы бюджетного учета и отчетности с позиций бюджетной реформы.

Можно выделить два важных аспекта для понимания особенностей применения МСФО ОС, выделенных в Предисловии к сборнику стандартов [11].

Первый касается соотношения и условий признания международных стандартов с учетом юрисдикции страны. Отмечается, в «каждой стране нормативные положения могут регулировать выпуск организациями общественного сектора финансовой отчетности общего назначения. Эти положения могут иметь форму законодательных требований к отчетности, постановлений и инструкций по финансовой отчетности и/или стандартов бухгалтерского учета, устанавливаемых правительствами, регулирующими органами и/или профессиональными организациями в сфере бухгалтерского учета в соответствующей стране» [11].

Кроме того, в предисловии определено, что Министерство финансов РФ обладает правом на перевод стандартов на русский язык. Функцию подготовки к утверждению нормативных правовых актов о введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ осуществляет Департамент регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности. Это позволяет сделать вывод, что в России в настоящее время сохраняется государственная система регулирования бухгалтерского (бюджетного) учета и подготовки отчетности, планируется переход на международные стандарты.

Второй аспект связан с пониманием того, какие субъекты обязаны применять международные стандарты в практике учета и подготовки отчетности, а также сущности используемых в документах понятий «общественный сектор» и «сектор государственного управления». С точки зрения российского законодательства, организациями общественного сектора являются организации государственного сектора – государственные (муниципальные) учреждения, государственные академии наук, государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов, органы управления территориальных государственных внебюджетных фондов, за исключением коммерческих организаций с государственным участием (осуществляющие деятельность в соответствии КОГУ). При этом отмечается, что наиболее близким по смыслу вариантом перевода названия международных стандартов, передающим особенности российского законодательства, мог бы являться перевод как «Международные стандарты финансовой отчетности государственного сектора». Поскольку в законодательных и нормативных документах РФ сохраняется понятие «организации государственного управления», а в международных стандартах «общественный сектор», необходимо учитывать правомерность использования обоих понятий, а также то, что не все организации государственного сектора управления обязаны применять стандарты.

Таким образом, признание МСФО ОС предполагает несколько подходов к реформированию бухгалтерского учета и подготовки отчетности в государственном секторе управления: изменение требований документов на законодательном и правовом уровне, переход на стандарты, адаптированные к новым требованиям или сочетание двух подходов. Очевидно, что последний вариант позволяет пройти реформы через переходный период, а Министерству финансов РФ предстоит значительная работа по разработке методического обеспечения. Этот подход отражает проект Концепции развития систем внутреннего финансового контроля, внутреннего аудита и оценки качества финансового менеджмента в секторе государственного и муниципального управления, принятая Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора, которой запланировано утверждение 29 федеральных стандартов [11].

В настоящее время на сайте Минфина РФ размещены федеральные стандарты [11] (вступят в действие с 1 января 2018 года):

- концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора;
- представление бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- основные средства;
- обесценение активов;
- аренда.

Следует подчеркнуть, что разработка вопросов совершенствования бухгалтерского учета и внутреннего контроля уже сегодня должна проводиться с учетом основных концептуальных положений международных стандартов, поскольку они в значительной степени определили изменения в методической базе внутреннего финансового контроля государственного сектора управления [11].

Взаимосвязь между системой бухгалтерского учета и системой внутреннего финансового контроля сложная, выражается во взаимодействии и влиянии этих подсистем. Бухгалтерский учет сопровождается рисками существенного искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности, что обуславливает необходимость разработки процедур контроля, направленных на классификацию, идентификацию и оценку рисков, выработку мер по их минимизации. Управление рисками определено как обязательный элемент внутреннего финансового контроля, который направлен на минимизацию рисков невыполнения или неправильного выполнения не только отдельных операций, но и финансово-хозяйственных процедур в системе бухгалтерского учета и подготовки отчетности. Рассмотрим некоторые вопросы учетно-аналитического обеспечения внутреннего финансового контроля в отношении двух групп рисков, выделенных как характерные для организаций государственного сектора управления. Это следующие риски:

- неправильного или неполного отражения результатов реализации процессов, выполнения процедур (операций) в бухгалтерском (бюджетном) учете;
- искажения и (или) несвоевременности представления финансовой, бухгалтерской (бюджетной) отчетности.

Одной из причин искажения информации в бухгалтерском учете бюджетных учреждений является неправильное применение классификации объектов учета согласно бюджетному законодательству.

Бюджетная классификация является группировкой доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной си-

стемы РФ, используемой для составления и исполнения бюджетов. Использование единой группировки доходов, расходов и источников финансирования и операций сектора государственного управления для ведения бюджетного (бухгалтерского) учета, составления бюджетной (бухгалтерской) и иной финансовой отчетности необходимо для сопоставимости показателей [5].

Значимость классификации объектов бюджетного учета определяется тем, что она закреплена в Бюджетном кодексе РФ [1]. Кроме того,

разработаны методические указания, которые устанавливают принципы назначения, структуру, общие требования к порядку формирования и применения кодов бюджетной классификации.

Основополагающие положения бюджетной классификации закреплены в принципах: единства, стабильности (преемственности), открытости назначения кодов. Состав и характеристика принципов представлена в таблице 1.

**Таблица 1. Состав и характеристика принципов бюджетной классификации [1]**

<b>Принципы классификации</b>	<b>Характеристика принципа</b>	<b>Пояснения</b>
Принцип единства назначения кодов бюджетной классификации	Означает единство для бюджетов бюджетной системы структуры кодов бюджетной классификации, порядка их формирования, а также применения их составных частей, которые в соответствии с Бюджетным кодексом РФ	При формировании кода бюджетной классификации используется: - единая разрядность (двадцатизначная) для кода классификации доходов, расходов бюджетов и источников финансирования дефицитов бюджетов; - обеспечивается сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы при дополнительной детализации отдельных составных частей кода бюджетной классификации РФ
Принцип стабильности (преемственности)	Означает назначение кодов бюджетной классификации на условиях стабильности и (или) преемственности отчетного, текущего и очередного финансового года (очередного финансового года и планового периода)	В случае изменения кодов бюджетной классификации обеспечивают сопоставимость изменяемых и (или) вновь вводимых правовыми актами указанных органов кодов бюджетной классификации РФ путем составления и размещения на своих официальных сайтах в сети "Интернет" таблиц соответствия изменяемых кодов бюджетной классификации РФ
Принцип открытости назначения кодов означает открытость бюджетной классификации (перечня кодов бюджетной классификации РФ, правил их установления и применения) для всеобщего ознакомления	Правовые акты, регулирующие вопросы применения бюджетной классификации РФ, а также таблицы соответствия изменяемых кодов бюджетной классификации являются публичными и размещаются в информационно-телекоммуникационной сети Интернет на официальных сайтах органов власти, принявших указанные правовые акты	Информация, по которой присвоен в соответствии с законодательством РФ гриф секретности проверяется на возможность включения соответствующего наименования в состав открытой информации, а в случае отсутствия таковой - используется модифицированное наименование направлений расходов (целевых статей расходов бюджетов), отражающих экономическое содержание модифицируемой информации и позволяющих включить указанные наименования в состав открытой информации.

Принцип единства бюджетной классификации не только позволяет систематизировать информацию в бухгалтерском учете, но также необходим для контроля за целевым использованием средств. Неправильное применение классификации может привести к искажению информации, нецелевому использованию средств и, в случае отсутствия источника целевого финансирования, к возникновению «убытков», т. е. расходов, не обеспеченных источником покрытия. Еще одной проблемой организации учета

является то, что бюджетная классификация не в полной мере отвечает задачам управления деятельностью бюджетных учреждений. Структура двадцатизначного кода классификации состоит из частей, которые в большей степени ориентированы на формирование информационных потоков по вертикали. Так, классификация доходов бюджетов предусматривает следующие составные части [5].

- код главного администратора доходов бюджета (1 - 3 разряды);



- код вида доходов бюджетов (4 - 13 разряды);
- код подвида доходов бюджетов (14 - 20 разряды).

Структура кода классификации расходов состоит из:

- кода главного распорядителя бюджетных средств (1 - 3 разряды);
- кода раздела (4 - 5 разряды);
- кода подраздела (6 - 7 разряды);
- кода целевой статьи (8 - 17 разряды);

Для целей принятия управленческих решений особое значение имеет классификация расходов по целевым статьям, а также классификация операций сектора государственного управления (КОСГУ) в зависимости от их экономического содержания. Такая классификация необходима для ведения организациями государственного сектора бухгалтерского учета, составления бухгалтерской и иной финансовой отчетности, обеспечивающей сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы.

Особенности применения КОСГУ определяются нормативными актами Министерства финансов РФ, регулируемыми бухгалтерский (бюджетный) учет. Однако с 2016 года при формировании учетной политики бюджетные учреждения могут предусматривать дополнительную детализацию операций по ряду статей. Например, подобная детализация уместна для следующих статей:

- доходов (120 «Доходы от собственности», 130 «Доходы от оказания платных услуг (работ)», 140 «Суммы принудительного изъятия», 180 «Прочие доходы»);
- расходов (290 «Прочие расходы»);
- изменение стоимости активов (310 «Увеличение стоимости основных средств», 320 «Увеличение стоимости нематериальных активов», 330 «Увеличение стоимости произведенных активов», 340 «Увеличение стоимости материальных запасов» и 530 «Увеличение стоимости акций и иных форм участия в капитале»).

Дополнительные аналитические признаки классификации вводятся в рамках третьего разряда кода классификации. Однако, как показывает практика, для целей внутреннего контроля часто необходимо расширить учетно-аналитическое обеспечение принятия управленческих решений. Рассмотрим некоторые практические

аспекты развития учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля обязательств бюджетного учреждения.

Обязательства представляют текущую задолженность организации, являющуюся результатом прошлых событий, погашение которой приведет к выбытию ресурсов, содержащих экономические выгоды или возможность полезного использования. Обязательства являются элементом финансовой отчетности общего назначения<sup>1</sup>.

Цель бухгалтерской (финансовой) отчетности общего назначения - представить пользователям информацию о финансовом положении субъекта отчетности (находящихся в его распоряжении активах и принятых им обязательствах), финансовых результатах деятельности (доходах и расходах) и движении денежных средств за отчетный период, а также об использовании денежных средств, государственного (муниципального) имущества при достижении им поставленных целей деятельности по оказанию услуг (выполнению функций, для осуществления которых субъект создан) [11].

Бюджетные учреждения осуществляют свою деятельность в рамках бюджетных лимитов в виде бюджетных ассигнований или утвержденных объемов бюджетных средств. Бухгалтерская (финансовая) отчетность должна раскрывать информацию о ресурсах (в том числе о бюджетных и иных средствах) и обязательствах на отчетную дату, движении ресурсов в период между отчетными датами. Эта информация применяется пользователями при оценке способности учреждения продолжать свою деятельность, а также уровне ресурсов, которые могут потребоваться в будущем, чтобы продолжать выполнение своих обязательств.

По нашему мнению, внутренний контроль должен быть организован как процесс сбора и анализа информации для принятия управленческих решений, ориентированных на эффективность деятельности организации. Информация об обязательствах необходима при оценке способности организации финансировать свою деятельность, обеспечить финансовую устойчивость. Этим объясняется то, что многие организации в системе внутреннего контроля выделяют задачи учетно-аналитического обеспечения управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Это позволяет снизить риски

<sup>1</sup> Финансовая отчетность общего назначения - это информация, представляемая широкому кругу пользователей и полезная для принятия и оценки ими экономических решений./ Международный стандарт

финансовой отчетности общественного сектора 1 «Представление финансовой отчетности» (МСФО ОС 1)

проявления недобросовестных действий контрагентов, предполагает применение досудебного порядка урегулирования возникших споров в предусмотренных законом случаях.

Состояние расчетов с дебиторами и кредиторами серьезно влияет на денежные потоки, ликвидность, платежеспособность организации. В условиях кризиса возрастают риски неоплаты или несвоевременной оплаты за выполнение работы, услуги, товары. Возникновение задолженности в расчетах является неизбежным в процессе финансово-хозяйственной деятельности, однако ее величина должна находиться в рамках допустимых значений и постоянно анализироваться. Просроченная дебиторская и кредиторская задолженность показывает на нарушение сроков договора, что может привести не только к штрафным санкциям, но и нарушению нормального функционирования организации.

К задачам внутреннего контроля дебиторской и кредиторской задолженности можно отнести:

- подтверждение реальности существования задолженности;
- инвентаризация задолженности;
- выявление отклонений фактических показателей дебиторской задолженности от запланированных величин, а также факторов, повлиявших на эти отклонения;
- выявление просроченной задолженности;
- контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности, своевременность ее погашения, предупреждение просрочек и штрафных санкций;
- организация предварительной работы с потенциальными контрагентами с целью оценки платежеспособности.

Методика внутреннего контроля задолженности состоит из следующих процедур: проверка первичных учетных документов, подтверждающих образование задолженности; проверка полноты внесения первичных данных в программный комплекс в условиях автоматизированной обработки данных; сверка данных учета с выписками казначейства и кассовой книгой; предотвращение злоупотреблений в результате невыполнения должностных обязанностей сотрудниками или совершения иными нарушениями.

К источникам информации о задолженности можно отнести: оборотно-сальдовые ведомости, карточки счетов, акты сверок расчетов, по счетам 020500000 «Расчеты по доходам»; 020600000 «Расчеты по выданным авансам»,

030200000 «Расчеты по принятым обязательствам».

Рассмотрим организацию аналитического учета внутреннего контроля на примере ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет». Бухгалтерский учет в учреждении ведется с использованием программного комплекса «1С: Предприятие бюджетного учреждения», адаптированного к требованиям нормативных и методических документов по ведению учета и подготовки отчетности. Кроме того, существует возможность настройки программного комплекса для целей внутреннего контроля и принятия оперативных управленческих решений.

Аналитический учет по счетам расчетов организован в регистрах аналитического учета, кроме того, разработаны регламенты ввода информации по стандартным операциям и справочники. Справочники по своему функциональному назначению являются элементами учетно-аналитического обеспечения, позволяющего осуществлять ввод информации в систему в режиме выбора унифицированных классификаторов операций по определенному признаку. В информационной системе ФГБОУ ВО «Поволжский государственный технологический университет» используются следующие справочники:

- перечня видов (групп, подгрупп, элементов) расходов классификации расходов бюджетов;
- классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ);
- раздела лицевого счета;
- направлений деятельности;
- справочник видов затрат.

Первые два справочника созданы в соответствии с нормативно-методическими документами по бюджетной классификации [65]. Справочник раздела лицевого счета введен на основании открытых для учреждения лицевых счетов в органах Федерального Казначейства по Республике Марий Эл. Справочники направлений деятельности и видов затрат являются элементами системы управленческого учета и соответствуют осуществляемым видам деятельности, предусмотренным Уставом вуза.

Для целей внутреннего контроля предусмотрено формирование внутренней отчетности.

Пример подобного отчета по счетам расчетов с контрагентами представлен в таблице 2. В регистрах аналитического учета и внутренней отчетности выделены следующие показатели и признаки систематизации информации:

- наименование организации контрагента;

- наименование товара, услуги, работы;
- сумма задолженности;
- дата возникновения задолженности;
- основания (причины) образования задолженности;
- ответственный сотрудник.

Таблица 2. Формат внутренней отчетности по счетам расчетов с контрагентами

Наименование контрагента, контракт/договор	Счет учета	Наименование услуг, работ, товаров (КОСГУ)	Сумма (руб.)	Дата возникновения задолженности	Причины образования задолженности	Ответственный сотрудник за закупку
ООО «Регион-Пресс» Договор 15-0618/11-П от 16.11.2015	206.26	Подписка (226)	24612,00	25 ноября 2015 года	Аванс по договору	Кузьменко Н.Н.
ПАО «Ростелеком» Контракт 500177/15/2015 от 29.12.2014.	302.21	Услуги связи (221)	88093,04	31 декабря 2015 года	Услуги связи за декабрь 2015 года	Иванов И.И.
ООО «Управдом» Договор на курсы обучения	205.34	Курсы (130)	6000,00	26 ноября 2015 года	Несвоевременная оплата контрагентом	Петров В.Г.

Система показателей данного отчета позволяет контролировать не только величину задолженности по контрагентам, но и дату ее возникновения, характер и направление расходования, а также ответственного за произведенные расходы сотрудника.

Для анализа и контроля кассового расхода средств используется другая форма внутреннего отчета (таблица 3).

Таблица 3 Формат внутренней отчетности счета 020100000 «Денежные средства учреждения»

Документ	Справочник перечня видов (групп, подгрупп, элементов) расходов классификации расходов бюджетов	Справочник классификации операций сектора государственного управления	Справочник раздела лицевого счета	Справочник направлений деятельности	Справочник видов затрат
Заявка на кассовый расход № 1 от 11.01.2016 года	244	225	20086X01720	21. Доходы от оказания платных образовательных услуг Института механики и машиностроения	22512 Техническое обслуживание оборудования
Заявка на кассовый расход № 2 от 11.01.2016 года	244	340	20086X01720	38. Доходы от оказания платных услуг Столовой Студпит	3402 Продукты питания

Документ	Справочник перечня видов (групп, подгрупп, элементов) расходов классификации расходов бюджетов	Справочник классификации операций сектора государственного управления	Справочник раздела лицевого счета	Справочник направлений деятельности	Справочник видов затрат
Заявка на наличные № 3 от 12.01.2016 года	112	212	20086X01720	3. Субсидия на выполнение государственного задания	2124 Проезд при служебных командировках сотрудников 2127 Проживание при служебных командировках сотрудников 2121 Суточные при служебных командировках
Заявка на кассовый расход № 4 от 14.01.2016 года	340	290	21086X01720	17. Субсидия 074-S01 стипендия ВПО основная	2901 Стипендия

Данный отчет позволяет отслеживать расход денежных средств по центрам затрат в разрезе кода финансового обеспечения и видов затрат, что актуально для формирования отчетности, представляемой в Министерство образования и науки РФ и другим внешним пользователям. По данным отчета проанализировать отклонения фактического значения от плановых, определять причины отклонений.

Сметы по направлениям расходования средств утверждаются Приказами руководителя о распределении финансовых средств на текущий финансовый год в разрезе Справочника КОСГУ. Для анализа расходов в соответствии с плановыми сметами к забалансовому счету 18 «Выбытия денежных средств» используются следующие коды справочника:

- код вида финансового обеспечения,
- классификации операций сектора государственного управления,
- справочник раздела лицевого счета,
- справочник план закупок.

В дополнение к ранее охарактеризованным справочникам в данном внутреннем отчете введен код вида финансового обеспечения [4], имеющий следующую структуру:

- деятельность, осуществляемая за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ (бюджетная деятельность);
- приносящая доход деятельность (собственные доходы учреждения);
- средства во временном распоряжении;
- субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания;
- субсидии на иные цели;
- субсидии на цели осуществления капитальных вложений;
- средства по обязательному медицинскому страхованию.

Справочник плана закупок вводится на основании приказов ректора университета с указанием наименования закупки или работы, ориентировочной суммы затраты, ответственного за направление (исполнителя). Особенностью организации контроля выполнения плана закупок является то, что внутренний отчет формируется на основании аналитических данных к забалансовому счету 18 «Выбытия денежных средств» (таблица 4).

На основании данного отчета можно ежедневно отслеживать отклонения от планов закупок, неизрасходованные суммы средств по видам финансового обеспечения.

Таблица 4. Формат внутренней отчетности счета 18 «Выбытия денежных средств»

Пункт при-каза	Наименование	Справочник классификации операций сектора государственного управления	Сумма по плану	Ответственный за направление (исполнитель)	Сумма фактического расхода
Приказ № 512-П от 08 декабря 2015 года «Об утверждении плана распределения финансовых средств по подстатье 225 (КОСГУ)»					
1.1.	Ремонт учебного оборудования	4	100 000,00	Сидорова Л.В.	2 500,00
1.1.	Ремонт учебного оборудования	2	50 000,00	Сидорова Л.В.	24 500,00
2.1.	Обслуживание лифтов в общежитиях № 6,7,8,9, учебного корпуса № 1	4	200 000,00	Макаров А.Н.	24 500,00

Можно привести и другие виды внутренних отчетов, использование которых позволяет обеспечить действенный и оперативный контроль различных операций и процедур в системе бухгалтерского учета бюджетного учреждения. Важно отметить, что использование профессиональных бухгалтерских программ создает необходимые предпосылки для совершенствования аналитического учета и подготовки внутренней отчетности с учетом потребностей менеджеров. На практике учетно-аналитическое обеспечение может быть расширено за счет создания специальных модулей для решения конкретных задач и коммуникаций, обеспечивающих обмен информацией в единой информационной системе управления.

#### Выводы

Развитие системы внутреннего контроля в государственном секторе управления на современном этапе происходит под влиянием международного опыта использования стандартов финансовой отчетности общественного сектора и системы государственного регулирования бухгалтерского (бюджетного) учета. Эффективная система внутреннего контроля бюджетного учреждения позволяет осуществить контроль за

реализацией государственных субсидий, проектов и программ, осуществляемых за счет целевого финансирования и других ресурсов. Задачи контроля могут быть достигнуты при условии надлежащего учетно-аналитического обеспечения процесса принятия управленческих решений. Классификация и систематизация информации в системе учетно-аналитического обеспечения должна отвечать требованиям законодательных, нормативных и методических документов, принимаемых на государственном уровне, а также особенностям деятельности учреждения. Это значительно усложняет организацию внутреннего контроля и требует использования различного инструментария. Предложенные подходы к организации учетно-аналитического обеспечения имеют значение не только для практики отдельного вуза. Для дальнейшего совершенствования внутреннего контроля целесообразно разрабатывать методику применения тестов средств контроля в целях выявления рисков существенного искажения информации и методику проведения аналитических процедур.

#### Список литературы

1. Лунова Е.П. Методические и организационные основы таможенного аудита экспортно-импортных операций участников внешнеэкономической деятельности: Монография / Под общ. ред. д.э.н. профессора Бюджетный Кодекс РФ от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016г.). / [Электронный ресурс]: Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.11.2016).
2. Приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению» / [Электронный ресурс]: Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.11.2016).
3. Приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению» (Зарегистрировано в Минюсте России

- 27.01.2011 № 19593) / [Электронный ресурс]: Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.11.2016).
4. Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» / [Электронный ресурс]: Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.11.2016).
  5. Приказ Минфина России от 01.07.2013 № 65н (ред. от 29.12.2016) «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» / [Электронный ресурс]: Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.11.2016).
  6. Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации» (ред. от 18.07.2012) / [Электронный ресурс]: Режим доступа: СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 12.11.2016).
  7. Азарская М. А., Поздеев В. Л. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение: монография. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2015. - 216 с.
  8. Азарская М.А. Система внутреннего контроля в управлении организаций / М.А. Азарская // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 2 (19). – С. 111-118.
  9. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л.В. Попова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова // Финансовый менеджмент. - 2003. - № 5. - С. 34-67.
  10. Хахонова Н.Н. Теоретико-методологическое исследование категории «учетно-аналитическая система» управления коммерческой организации // Экономические науки. - 2012.- № 4 – С. 230-234
  11. URL: <http://www.minfin.ru>.
  12. Миронова О.А., Мальсагов И.А. Концепция контроля за реализацией стратегических задач и достижение ключевых показателей стратегического развития. // Экономические науки. 2013. №109. С.32-37.

*Лупкиова Елена Владимировна,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической безопасности, учета,  
анализа и аудита  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: lupikova@yandex.ru*

## ИЗМЕНЕНИЯ ОЦЕНОЧНЫХ ЗНАЧЕНИЙ: РИСКИ ИСКАЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

*В статье рассматриваются виды оценочных значений, их влияние на достоверность показателей бухгалтерской отчетности, а также зависимость результатов анализа и аудита от качества экономического прогнозирования в организациях.*

*Ключевые слова: изменения оценочных значений, достоверность бухгалтерской отчетности, аудит оценочных значений, анализ бухгалтерской отчетности.*

### **Введение**

В процессе реализации Программы реформирования бухгалтерского учета и отчетности в РФ в соответствии с МСФО появляются новые подходы, не свойственные отечественной практике. Изменение модели учета, сформированного в условиях командно-административной экономики и централизованного подхода к регулированию на более гибкую модель принятия решений на основе профессионального подхода, с учетом рисков предпринимательской деятельности и прогнозов изменения экономических выгод, должно привести к формированию актуальных финансовых показателей, полезных для принятия управленческих решений.

Одним из таких направлений в российском учете являются оценочные значения, изменение которых необходимо учитывать при подготовке бухгалтерской отчетности, начиная с 2009 года. Данное требование было введено ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений», которое является преемником Международного стандарта финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

### **Сущность оценочных значений и их виды**

Изменением оценочного значения признается корректировка стоимости актива (обязательства) или величины, отражающей погашение стоимости актива, обусловленная появлением новой информации, которая производится исходя из оценки существующего положения дел в организации, ожидаемых будущих выгод и

обязательств и не является исправлением ошибки в бухгалтерской отчетности (п. 2 ПБУ 21/2008).

В качестве примеров изменений оценочных значений в п. 3 ПБУ 21/2008 приведены:

- оценочные резервы (по сомнительным долгам, под снижение стоимости материальных ценностей, под обесценение финансовых вложений);
- сроки полезного использования амортизируемых активов (основных средств, нематериальных активов и др.);
- оценка ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования амортизируемых активов и др.

Это далеко не полный перечень показателей, которые используются для формирования показателей бухгалтерской отчетности по состоянию на отчетную дату, которые невозможно точно оценить, поэтому используют различные методики прогнозирования. Например, к категории оценочных значений могут быть также отнесены:

- величина неамортизируемой стоимости основных средств и других внеоборотных активов;
- процент завершенности работ по договорам строительного подряда;
- оценочные обязательства по оплате отпускных, гарантийному ремонту, судебным искам и т.п.

Таблица 1. Виды оценочных значений в действующих ПБУ и МСФО, а также предусмотренные в проектах ФСБУ

Оценочное значение	ПБУ	МСФО	Проект ФСБУ
Величина неамортизируемой стоимости основных средств и других внеоборотных активов	-	IAS16	+
Оценка выручки и расходов по договору, процент завершенности работ по договорам строительного подряда	ПБУ 2/2008	IAS 11	+
Оценочные обязательства по оплате отпускных, гарантийному ремонту, судебным искам и т.п.	ПБУ 8/2010	IAS 37	+
Сроки выплат и ставки дисконтирования по отложенным финансовым активам и обязательствам	ПБУ 8/2010	IAS 17, 39, IFRS 15 и др.	+
Отложенные налоги	ПБУ 18/2002	IAS 12	+
Сроки полезного использования амортизируемых активов	ПБУ 14/2007	IAS 16, 38 и др.	+
Методы амортизации	ПБУ 14/2007	IAS 16, 38 и др.	+

### Возможность регулирования оценочных значений

Корректировка изменений оценочных значений производится перспективно, т.е. с начала отчетного года, и без исправления показателей прошлых периодов, так как не являются бухгалтерскими ошибками.

Так как решения об изменении бухгалтерских оценок принимаются в условиях неопределенности, только на основе экономических расчетов, прогнозов и обоснований, то значительное влияние на результат таких решений будет оказывать субъективное профессиональное суждение.

Ответственность за определение таких оценок несет руководитель организации, который должен организовать работу, распределить должностные обязанности и проконтролировать их исполнение. Внутренними стандартами экономического субъекта должны быть установлены ответственные лица, сроки и порядок документирования, способ обоснования бухгалтерских оценок. Очевидно, что неквалифицированный и безответственный подход может существенно исказить данные финансовой отчетности.

Алгоритм работы при изменении оценочного значения:

1) на основе прогноза, экспертных оценок и профессионального суждения оценивается некое значение, которое будет использовано для расчета бухгалтерского показателя;

2) если изменяется значение базового показателя, то в бухгалтерской отчетности с начала отчетного года корректируется значение объекта (актива, обязательства, дохода или расхода);

3) показатели прошлого периода не подлежат корректировке;

4) оценочные суждения пересматриваются на регулярной основе и, по необходимости, вносятся изменения в бухгалтерские показатели.

Рассмотрим на примере установления сроков полезного использования основных средств и их корректировки влияние на отчетные показатели изменений оценочных значений.

Предположим, что первоначальная стоимость оборудования 1 000 000 руб. будет приносить экономические выгоды равномерно, поэтому выбран линейный метод амортизации. Комиссия установила с учетом рекомендаций производителя и накопленного опыта, что срок службы подобных объектов равен 10 лет. Таким образом, за первый год эксплуатации будет начислена амортизация 100 000 руб.  $\{=1000000/10\}$ .

Через год комиссия пришла к выводу, что в процессе использования выявились скрытые дефекты, не попадающие под гарантийные обязательства производителя (или экономическая эффективность не оправдалась, или на рынке появились более современные технологии и т. д. и т.п.), и приняла решение о сокращении срока полезного использования до 5 лет. Таким образом, сумма амортизации за второй год с учетом оставшейся несамортизированной суммы и нового срока полезного использования будет 180 000 руб.  $\{=(1000000-100000)/5\}$ .

Через два года комиссия увеличила срок полезного использования до 20 лет, обосновав такое решение отсутствием финансовых ресурсов для замены объекта, изменением рыночной ситуации или проведенными ремонтными работами. Поэтому сумма амортизации за третий год будет 36 000  $\{=(1000000-100000-180000)/20\}$ .

Таким образом, изменение прогнозов по использованию объекта привело к тому, что в себестоимость продукции будет списано почти в два раза больше во второй год использования



оборудования, и почти в три раза меньше в третий год.

**Таблица 2. Отчетные показатели до и после корректировки срока полезного использования**

Показатели бухгалтерской отчетности	1 год	2 год	3 год
Себестоимость (Отчет о финансовых результатах)	100 000	180 000	36 000
Остаточная стоимость на конец года (баланс)	900 000	720 000	684 000

В этой связи возникает вероятность манипуляций финансовыми показателями через оценочные значения. Так, например, руководство планирует получить крупный кредит в ближайший год, и стремится приукрасить прибыль. Для этого нужно лишь увеличить срок полезного использования внеоборотных активов. После получения кредита срок службы можно значительно сократить и выровнять финансовые показатели. Тогда возникает вопрос оценки действий руководства, связанные с подготовкой финансовой отчетности:

1) творческий подход, позволяющий учесть индивидуальные особенности использования и окупаемости оборудования;

2) манипуляции руководства с целью приукрасить/занизить прибыль и оценку активов, тем самым повлиять на решения пользователей;

3) мошенничество, вводящее в заблуждение субъектов предпринимательской деятельности с целью выведения активов из бизнеса (конкурсная масса, предметы залога, собственность учредителей и др.).

При проведении аудиторской проверки финансовой отчетности с целью выразить мнение о ее достоверности, аудиторы применяют в подобных случаях правило (стандарт) № 21 «Особенности аудита оценочных значений», который предписывает следующие действия:

- При наличии в финансовой (бухгалтерской) отчетности оценочных значений возрастает риск ее существенных искажений.
- Аудитор должен получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства, подтверждающие оценочные значения;
- Аудитор должен использовать общую и детальную проверку процедур, используемых руководством аудируемого лица, использовать результаты работы экспертов;
- Необходимо убедиться в согласованности полученных оценок с другими аудиторскими доказательствами, соотнести с прошлыми периодами и последующими событиями после отчетной даты;
- Рассмотреть возможность модификации аудиторского заключения в случае существенных расхождений оценок аудируемого

лица с полученными аудитором результатами.

Еще более детализированы требования к работе аудитора в международных стандартах аудита. Так МСА 540 "Аудит оценочных значений, включая оценку справедливой стоимости, и соответствующего раскрытия информации" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.11.2016 N 207н). Среди прочих требований МСА 540 раскрывает признаки возможной предвзятости руководства аудируемого лица.

Таким образом, аудитор выражает независимое мнение о достоверности финансовых показателей, а в случае необходимости делает письменные заявления как о признанных руководством и раскрытых в бухгалтерской отчетности оценочных значениях, так и об оценочных значениях, не признанных и не раскрытых в бухгалтерской отчетности.

В международной практике широко применяется аналитический показатель ЕБИТДА, который пользуется большей популярностью среди инвесторов и рейтинговых агентств, чем показатель чистой прибыли. Он позволяет оценивать прибыль до вычета расходов по процентам, налогов и амортизации, и сравнивать разные компании по эффективности. К сожалению, бухгалтерская отчетность не позволяет внешним пользователям получить такую информацию. Такой показатель может быть определен менеджерами компании и представлен в пояснениях к бухгалтерской отчетности, но это не является обязательным требованием стандартов (как российских, так и международных). Показатель ЕБИТДА исключает влияние цифровых манипуляций со сроками службы, методами амортизации, переоценками основных средств и позволяет оценить эффективность работы компании более объективно. Таким образом, достоверность представленных руководством сведений о показателе ЕБИТДА не может быть подтверждена и аудиторами, поскольку представление таких сведений является доброй волей руководства, а не его обязанностью.

### Заключение

В заключение следует отметить, что важное значение в достоверности финансовых показателей занимает профессиональная ответственность и квалификация кадров, принимающих финансовые решения. Поскольку оценочные значения не оказывают влияния на налоговую базу по налогу на прибыль и высоки риски налоговых споров по налогу на имущество, руковод-

ство российских компаний и бухгалтеры относятся к изменениям оценочных значений достаточно осторожно. Особые проблемы возникают и у аудиторов при подтверждении обоснованности изменения бухгалтерских оценок. Примечательно, что стандарт аудиторской деятельности ПСАД 21 «Особенности аудита оценочных значений» появился в 2005 году, т.е. раньше аналогичного бухгалтерского стандарта на 3 года.

### Список литературы

1. Баев, И.А., Шмидт, А.В. Управление экономической устойчивостью предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности [Текст] / И.А. Баев, А.В. Шмидт // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 50-63.
2. ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений», приказ МФ РФ от 06.10.2008 N 106н
3. ПСАД 21 «Особенности аудита оценочных значений», Одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 20.08.1999 Протокол № 5).
4. Скобара В. В. и др. Аудит: учеб. для вузов / [В. В. Скобара, Г. И. Пашигорева, О. Л. Островская и др.]; под ред. В. В. Скобара. — М.: Просвещение. - 479 с. 2005.
5. Е.А. Мизиковский, М.А. Штефан, Информация об изменениях в оценочных значениях: правила признания и раскрытия/<https://www.hse.ru/data>
6. Аврова И. Изменения оценочных значений. Новое ПБУ 21/2008. «Бухгалтерия и кадры», 2008, №012.
7. Глинская О.С. Проблемы аудита финансовой прогнозной информации. // Инновационное развитие экономики. 2014. № 4 (21). С. 88-90.
8. Глинская О.С. Современная парадигма аудита прогнозной финансовой информации. // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 158-166.
9. Миронова О.А. Оценка и резервирование как методы бухгалтерского учета: проблемы развития. // Инновационное развитие экономики. 2013. № 3(15) С.16-21.

*Макаренко Светлана Анатольевна,  
кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита  
Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина  
Россия, г. Краснодар  
E-mail: svetmakarenko888@mail.ru*

## МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

*В статье представлена универсальная методика риск-ориентированного внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда применительно к современным реалиям функционирования организаций, адаптация которой возможна для любого экономического субъекта независимо от вида хозяйственной деятельности. Рассмотрены основные компоненты, субъекты, объекты и источники системы внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда. Даны рекомендации по распределению полномочий и функций между субъектами контроля, предложена последовательность выполнения контрольных процедур, ориентированная на выявление нарушений в области расчетов с персоналом по оплате труда.*

*Ключевые слова: внутренний контроль, методика контроля, контроль расчетов с персоналом по оплате труда, оценка рисков, контрольные процедуры.*

### **Введение**

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся непростой экономической ситуацией, быстро меняющимися как внешними, так и внутренними рисками, особую актуальность приобретают задачи совершенствования системы внутреннего контроля. Система внутреннего контроля – один из действенных инструментов, используемых для поддержания финансовой стабильности и минимизации операционных рисков.

Осуществление финансово-хозяйственной деятельности практически невозможно без постоянного участия живого труда. Поэтому немаловажная роль в управлении ресурсами, генерирующими операционную прибыль организации, принадлежит контролю ее персоналом. Особенно возрастает потребность в контроле расчетов с персоналом по оплате труда с ростом масштабов деятельности экономического субъекта.

### **Исследовательская часть**

Растущая организационно-правовая самостоятельность экономических субъектов в проведении кадровой политики, выборе форм оплаты труда, построении мотивационных систем поощрения высокопроизводительного труда предполагает органичную связь с доступностью работников к информации в разрезе всего спектра социально-трудовых отношений [1].

Для организации эффективного внутреннего контроля крайне важно обеспечить его проведение методологически. Все инструменты, сроки,

документация, особенности выборки должны быть отражены во внутреннем регламентирующем документе.

Многие авторы к задачам контроля расчетов с персоналом по оплате труда относят:

- изучение системы внутреннего контроля расчетов с персоналом организации;
- подтверждение достоверности производимых начислений и выплат сотрудникам по всем основаниям и отражениям их в учете;
- проверка соблюдения норм действующего законодательства в части начислений и удержаний;
- оценка системы организации аналитического и синтетического учета;
- проверка правильности оформления и отражения в учете расчетов с персоналом по оплате труда [1, 2, 3, 7, 10].

По нашему мнению, не стоит сужать возможности внутреннего контроля до целей комплаенс. Проведенное исследование показало, что правильно организованный контроль расчетов с персоналом по оплате труда, наряду с вышеперечисленными задачами, должен обеспечить:

- соответствие штатного расписания масштабам организации и организационной структуре;
- соответствие квалификации нанимаемых сотрудников потребностям организации;
- отсутствие необоснованного превышения величины компенсационных выплат;

- соответствие фонда оплаты труда объему выполненных работ (оказанных услуг, реализованных товаров и т.п.);
- отсутствие предпосылок возникновения конфликтных ситуаций между работником и работодателем.

К первостепенным процедурам контроля расчетов с персоналом по оплате труда можно отнести:

1. Разделение обязанностей – ключевые контрольные процедуры по подбору, приему, авторизации табеля учета рабочего времени, начислению и выплате заработной платы не совмещаются одним сотрудником.

2. Контроль наличия и исполнения требований внутренних регламентов в отношении расчетов с персоналом по оплате труда и отчислений с фонда оплаты труда.

3. Проверка полноты, правильности и достоверности начисленных и выплаченных сумм.

4. Оценка результатов проверки на предмет их соответствия нормативно-правовым и внутренним регламентам и разработка предложений по совершенствованию учета и внутреннего контроля.

Мы согласны с мнением Л. В. Сотниковой, что основной принцип разделения обязанностей в системе внутреннего контроля расчетов с персоналом – разделение на отделы [11, с. 188].

При этом, необходимо понимать, что такая форма организации контроля не применима для небольших организаций, поскольку в подобных организациях одним сотрудником может оформляться табель учета рабочего времени, расчетно-платежные ведомости, утверждаться реестры на выплату денежных средств на счета сотрудников в банке, что, безусловно, увеличивает риски, связанные с нарушениями в рамках трудовых отношений. Однако небольшие организации, как правило, обладают уникальными преимуществами, которые могут способствовать эффективности внутреннего контроля. К таким преимуществам можно отнести:

- большой диапазон контроля со стороны высшего исполнительного руководства;
- отсутствие территориальной разобщенности подразделений и филиалов;
- прямое взаимодействие высшего исполнительного руководства с сотрудниками.

По нашему мнению, в крупных организациях существует необходимость создания специального подразделения по контролю, в компетенцию специалистов которого в части контроля расчетов с персоналом должно входить:

- координация служб бухгалтерии и отдела кадров по соблюдению установленного порядка в определении уровня заработной платы и принципах ее начисления;
- оценка соответствия количества и качества труда с размерами его оплаты;
- мониторинг (ежемесячный контроль) соотношения фонда оплаты труда с другими экономическими показателями деятельности организации [4].

Контрольные процедуры должны в той или иной степени осуществляться каждым сотрудником организации. Только такой подход к созданию эффективно функционирующей системы внутреннего контроля будет способствовать своевременному выявлению и устранению отклонений от принятых управленческих решений, требований соответствия деятельности организации законам, нормам учета и отчетности, стандартам [5, с. 155].

В зависимости от структуры экономического субъекта в контроле расчетов с персоналом по оплате труда могут быть задействованы:

- высшее исполнительное руководство;
- отдел внутреннего контроля (отдел внутреннего аудита, ревизор и т.п.);
- отдел экономической безопасности;
- бухгалтерия;
- отдел кадров.

В таблице 1 представлены контрольные действия подразделений, которые могут быть вовлечены в процесс контроля расчетов с персоналом по оплате труда. Эффективность внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда во многом зависит от того, насколько скоординированы действия этих подразделений. Наличие прямых и обратных связей между службами и отделами, представленными в таблице 1, участвующих в сборе, анализе и накоплении контрольной информации, позволяет однозначно интерпретировать факты хозяйственной жизни экономического субъекта, отражаемых в бухгалтерских регистрах. Необходимо исключить вероятность совершения произвольных и непредумышленных действий, влекущих негативных последствий для организации, что может быть достигнуто посредством утверждения регламентов и положений. Регламентирование функций руководителей подразделений, должностных лиц, отдельных специалистов санкционирует действия, осуществляемые ими в целях контроля расчетов с персоналом по оплате труда, а также позволяет установить персональную ответственность за ошибки и нарушения [8].

Таблица 1. Сферы контрольных действий субъектов внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда

Субъект контроля	Контрольные действия
Высшее исполнительное руководство	<ul style="list-style-type: none"> <li>– постановка целей для осуществления внутреннего контроля;</li> <li>– совершенствование форм оплаты труда;</li> <li>– утверждение внутренних локальных актов, штатного расписания;</li> <li>– утверждение приказов, служебных записок на премирование, депремирование</li> </ul>
Отдел внутреннего контроля	<ul style="list-style-type: none"> <li>– координация служб бухгалтерии и отдела кадров по соблюдению установленного порядка в определении уровня заработной платы и принципах ее начисления;</li> <li>– оценка соответствия количества и качества труда с размерами его оплаты;</li> <li>– мониторинг (ежемесячный контроль) соотношения фонда оплаты труда с другими экономическими показателями деятельности организации.</li> <li>– сбор, проверка достоверности и актуальности предоставленных данных и составления итогового отчета по результатам проведения внутреннего контроля за правильностью начисления заработной платы;</li> <li>– разработка рекомендаций руководству по улучшению учета и внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда</li> </ul>
Отдел экономической безопасности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ежедневная обработка информации по фактическому присутствию сотрудников по всем подразделениям организации (при наличии территориальной разобщенности);</li> <li>– контроль трудовой дисциплины и кадрового учета на предприятии в соответствии с заданными графиками работы и рабочими областями (пропуск-система, программные модули);</li> <li>– подтверждение фактического присутствия сотрудников на рабочих местах, формирование фактического табеля учета рабочего времени</li> </ul>
Бухгалтерия	<ul style="list-style-type: none"> <li>– проверка содержания первичных учетных документов при принятии к учету;</li> <li>– документальное подтверждение и санкционирование всех бухгалтерских записей;</li> <li>– проверка полноты бухгалтерских записей при внесении их в учетную программу;</li> <li>– контроль соблюдения условий выплат в соответствии с трудовым законодательством, внутренними локальными актами, с коллективным договором и штатным расписанием</li> </ul>
Отдел кадров	<ul style="list-style-type: none"> <li>– регулярный контроль (не реже двух раз в месяц перед выплатой заработной платы) соответствия данных представленных в табеле учета рабочего времени с данными фактического табеля, формируемого службой экономической безопасности;</li> <li>– регулярное (не реже двух раз в месяц перед выплатой заработной платы) предоставление данных в бухгалтерию по сотрудникам, отсутствующим длительное время на рабочем месте по невыясненным причинам</li> </ul>

Прежде чем представить разработанную методику внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда, считаем необходимым рассмотреть компоненты, объекты и субъекты системы контроля (рисунок 1). Объектами контроля в целях обеспечения правильности начисления заработной платы и удержаний из нее, документального оформления и отражения в учете всех видов расчетов между организацией и ее работниками являются: кадровые данные; информация об отработанном времени; начисления за отработанное и неотработанное время; дополнительные начисления в виде премий, компенсаций, доплат; удержания из заработной платы и информация о выплатах.

Основные источники информации для внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда содержатся во внутренних локальных актах, первичных документах, регистрах

синтетического и аналитического учета, бухгалтерском балансе и приложениях к нему, в пояснительной записке (рисунок 2).

С учетом вышеизложенного, разработанная нами методика внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда содержит следующие ключевые этапы: подготовительный, осуществление контрольных действий, составление отчета по итогам проверки и разработка предложений руководству об устранении выявленных нарушений и недостатков.

На подготовительном этапе необходимо из учетной программы выгрузить необходимые для проверки документы.

1. Формирование табеля в рабочей программе, корректировочные действия с ним для работы в Excel.

2. Формирование списка сотрудников на первое число месяца следующего за проверяемым

(Ф.И.О., табельный номер, должность, дата приема, дата увольнения, статус физического лица (резидент, нерезидент), вычеты НДФЛ).

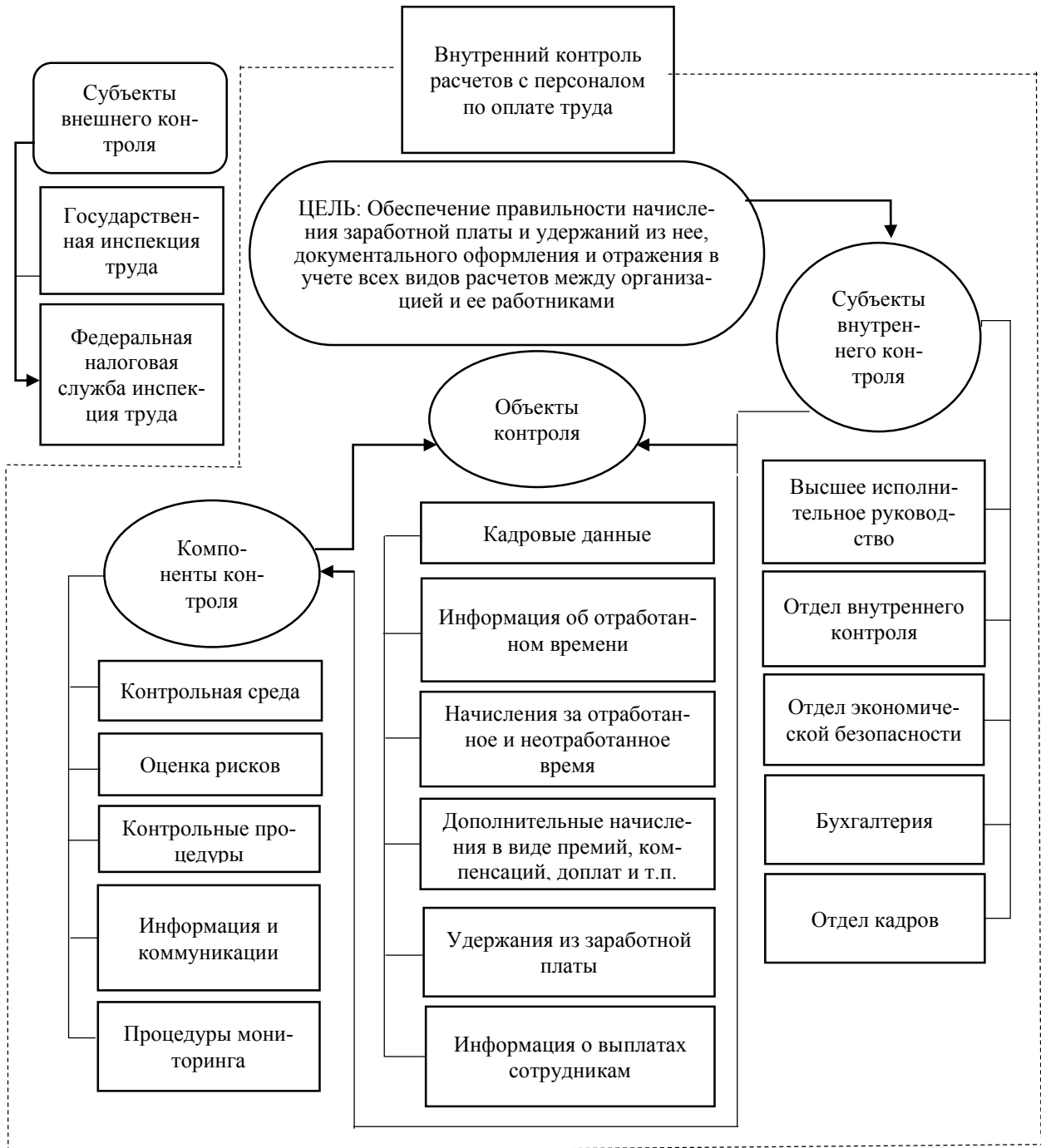
3. Формирование отчета «Выплаты через банк» и «Структура задолженности» по проверяемому месяцу, корректировка вида отчетов для работы в Excel.

4. Формирование отчета «Неявки проверка» (для целей проверки отражения всех неявок (от-

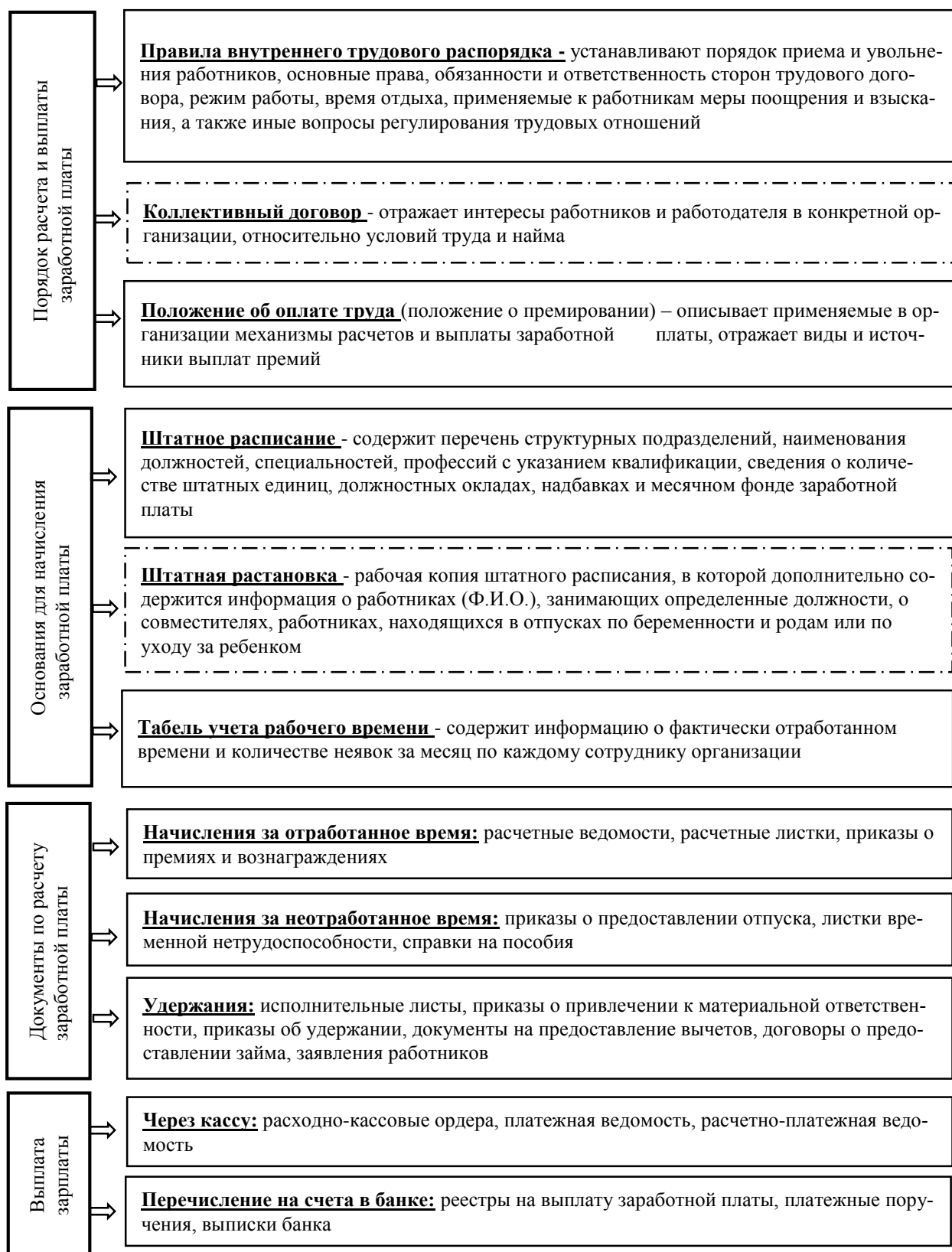
пуска, больничные) в таблице учета рабочего времени и выборочной проверки правильности расчета).

5. Регистрация всех служебных записок, представлений на премирование, повышение заработной платы, удержания и т.п. (по мере поступления, но не позднее 1 числа месяца, следующего за проверяемым периодом).

6. Формирование расчетной ведомости в рабочей программе.



**Рисунок 1. Система контроля расчетов с персоналом по оплате труда**



————— обязательные документы

- - - - - составляются по инициативе работодателя

**Рисунок 2. Основные информационные источники по проверке правильности начисления заработной платы**

На этапе осуществления контрольных процедур специалистом внутреннего контроля для целей проверки достоверности и актуальности предоставленных данных заполняется рабочий документ по внутреннему контролю расчетов с персоналом по оплате труда.

Следует отметить, что при большой численности работников, организации, как правило, для учета расчетов с персоналом по оплате труда применяют специализированные учетные программы. Практическое применение разработанной методики, возможно в отношении каждого физического лица, при условии возможности перенесения данных учетной программы в формат электронных таблиц Microsoft Excel. С использованием возможностей электронных таблиц для проведения необходимых вычислений можно задать формулы, а также полученные в результате вычислений данные можно увидеть в наглядной форме в виде графиков, диаграмм и т.п.

Ежемесячный контроль правильности, своевременности и полноты расчетов с персоналом по оплате труда удобно вести по форме, представленной в таблице 2. Предлагаемая форма рабочего документа предусматривает отражение кадровых данных (подразделения, Ф.И.О., должность, табельный номер, текущий оклад), информации обо всех начислениях сотруднику за проверяемый период, за отработанное и неотработанное время, сведения обо всех удержаниях и выплатах. Заполняется рабочий документ на основании данных, сформированных контролером на подготовительном этапе. Для того чтобы осуществить сплошную проверку по каждому сотруднику, внутреннему контролеру достаточно уметь работать с функциями Microsoft Excel: ВПР, СУММЕСЛИ, а также с инструментами «Автофильтр», «Проверка данных» и «Сводные таблицы».

**Таблица 2. Форма рабочего документа по внутреннему контролю «Проверка расчетов с персоналом по оплате труда за \_\_\_\_\_ 20\_\_ г»**

Данные кадрового учета				Табель		Начисления за отработанное и неотработанное время						Удержания из заработной платы				Информация о выплатах												
Подразделение	Сотрудник. Ф.И.О.	Должность	Текущий оклад	Тариф	Дней часов	Часов	Всего начислено	Оклад по дням	Оплата по среднему заработку	Доплата за совмещение должностей	Месячная премия	Оплата больничных листов	Оплата отпуска	Пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет	Пособие по уходу за ребенком до 3 лет	Всего удержано	Удержание подотчетной суммы	НДФЛ	Удержание по исп. листу	Удержание из заработной платы по прочим операциям	Поташение займа	Всего выплачено	Перечислено в банк (под расчет)	Через кассу	Перечислено в банк (аванс)	Через кассу (аванс)	Задепонировано	Конечное сальдо

На данном этапе специалисту отдела внутреннего контроля необходимо:

1. Проверить табель учета рабочего времени (табель):

- сверить пофамильно со списком сотрудников с целью соответствия даты приема и даты увольнения;
- сплошная сверка наличия всех сотрудников в расчетной ведомости с табелем;
- количество дней, за которые начислена заработная плата должно соответствовать дням, отраженным в таблице;

- наличие в таблице оплачиваемых неявок нашло свое отражение в расчетной ведомости, по столбцам «Оплата отпуска», «Оплата больничных листов» и т.п.

- наличие в таблице информации о том, что сотрудники находились в командировке, должно найти отражение в расчетной ведомости в столбце «Оплата по среднему заработку».

2. Проверить расчетную ведомость:

- сгруппировать ФОТ по подразделениям (всего начислено, количество человек), све-



- ритель с предыдущим месяцами динамику изменения ФОТ, в случае выявления существенных отклонений выяснить причину;
- проверить наличие задвоенных сотрудников в расчетной ведомости (перевод из одного подразделения в другое, однофамильцы и т.д.);
  - установить соответствие текущего оклада, окладу, установленному штатным расписанием (по должности);
  - сверить текущий оклад с окладом предыдущего месяца (Ф.И.О.), в случае возникновения отклонений необходимо проверить основание (сверить с листом регистрации служебных записок и представлений);
  - в списке сотрудников отфильтровать уволенных сотрудников, проверить в расчетной ведомости правильность начисления компенсации за неиспользованный отпуск;
  - все удержания по заработной плате в виде депремирования должны быть обоснованы, документы, на основании которых проводится удержания, должны быть зарегистрированы специалистом отдела внутреннего контроля;
  - в случае предоставления сотрудникам материальной помощи необходимо проверить удержание НДФЛ по суммам, превышающим лимиты, установленные НК РФ;
- при наличии в организации сотрудников – иностранцев, для целей контроля ставки по НДФЛ проверить не поменялся ли статус налогоплательщика в случае, если он находится на территории РФ не менее 183 календарных дней.
- По результатам проведенной работы, на основании данных, отраженных в рабочем документе и проверяемых документах необходимо составить отчет по результатам проведения внутреннего контроля за правильностью начисления заработной платы. В отчете необходимо изложить факты выявленных отклонений, их последствия и рекомендации по их устранению. Прежде чем представить отчет по проделанной работе руководству его необходимо согласовать с главным бухгалтером.

### Заключение

Применение на практике предложенной методики внутреннего контроля расчетов с персоналом по оплате труда позволит избежать нарушений и разногласий как с сотрудниками организации, так и с различными внешними контролирующими органами при проведении аудита, ревизий и проверок.

### Список литературы

1. Бодяко А. В. Учет и внутренний контроль расчетов по оплате труда: автореф. дисс. ... канд. экон. наук / А. В. Бодяко. – Москва, 2012. – 23 с. – Режим доступа: <https://guu.ru/files/referate/bodyako.pdf>
2. Кек-Манджиева З. В. Учет и внутренний контроль расчетов по оплате труда в организации / З.В. Кек-Манджиева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 42. – С. 90-96.
3. Куриленко О. С. Внутренний контроль расчетов с персоналом по оплате труда / О. С. Куриленко // Национальная ассоциация ученых. – 2015. – № XI (16). – С. 28-30.
4. Макаренко С. А. Методика внутреннего контроля кадрового делопроизводства и расчетов с персоналом по оплате труда / С. А. Макаренко // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. – 2016. – С. 634-635.
5. Макаренко С.А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли. дисс. ... канд. экон. наук. / С.А. Макаренко. – Краснодар, 2014. – 214 с.
6. Макаренко С. А. Теоретические аспекты проведения кадрового аудита в коммерческих организациях / С. А. Макаренко, А. А. Сгонникова // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 6 (36). – С. 138-143.
7. Минин А. Л. Учетно-аналитическое обеспечение системы внутреннего контроля оплаты труда в организациях: автореф. дисс... канд. экон. наук / А. Л. Минин. – Йошкар-Ола, 2006. – 24 с. – Режим доступа: [http://kgfei.ru/example/news/doc/avt\\_25.pdf](http://kgfei.ru/example/news/doc/avt_25.pdf)
8. Сафонова М. Ф. Развитие теории и методологии внутреннего налогового контроля и аудита как элемента экономической безопасности организации / М. Ф. Сафонова // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 1 (31). – С. 227-234.
9. Сафонова М. Ф. Проблемы экономической безопасности России и пути ее решения / М. Ф. Сафонова // Проблемы национальной безопасности России в XX-XXI вв.: уроки истории и вызовы современности. К 70-летию битвы за Кавказ в годы Великой Отечественной войны. XXIII Адлерские чтения Материалы междунауч.-просветит. конф. – 2013. – С. 235-239.
10. Сафонова М. Ф. Методика управления рисками финансово-хозяйственной деятельности в организации / М. Ф. Сафонова, К. В. Мовчан // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 29. - С. 23-31.
11. Сотникова, Л. В. Внутренний контроль и аудит. Учебник / ВЗФЭИ. – М.: ЗАО «Финстайнформ», 2000. – 239 с.

*Пласкова Наталия Степановна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры финансового контроля, анализа и аудита  
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова  
Россия, г. Москва  
E-mail: plaskova@rambler.ru*

*Петрушина Людмила Олеговна,  
аспирант кафедры финансового контроля, анализа и аудита  
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова  
Россия, г. Москва  
E-mail: petruwina@gmail.com*

## **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Статья раскрывает различные аспекты методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности организации с точки зрения удовлетворения информационных и практических потребностей специалистов, в том числе в индустрии финансов. Исследование методов анализа инвестиционной привлекательности организаций, российскими и зарубежными специалистами позволило выявить их положительные стороны и недостатки.*

*Ключевые слова: инвестиционная привлекательность организации, методика оценки инвестиционной привлекательности организации, стратегический экономический анализ.*

### **Введение**

Рост финансовой индустрии имеет прямую связь с ростом бизнеса. При этом, важным инструментом в расширении экономического потенциала организаций является привлечение заемного капитала. С точки зрения кредиторов, высокой инвестиционной привлекательностью обладают организации с устойчивым финансовым положением, стабильной платежеспособностью, эффективно использующие ресурсную базу и активно внедряющие в свою деятельность инновации. В настоящее время банки ограничиваются рейтинговой оценкой уровня кредитоспособности заемщика, которая основана на данных ретроспективного анализа и имеет недостатки в формировании объективных представлений о состоянии качественных характеристик бизнеса. Одновременно с этим, практики отечественного бизнеса в стремлении оперативно реагировать на изменения условий функционирования для обеспечения роста на долгосрочную перспективу нуждаются в адекватных инструментах контроля, которые позволили бы им создавать благоприятный образ организации, соответствующий требованиям потенциальных инвесторов и кредиторов.

Работа по совершенствованию методологии оценки инвестиционной привлекательности коммерческой организации ведется достаточно активно, предпринимаются попытки по интеграции в экономический анализ инструментов смежных дисциплин, например, статистики, экономико-математического моделирования и др. Существует большое число методов, сходных по содержанию, имеющих незначительные отличия в выделяемых показателях. Достижение согласия во взглядах на сущность инвестиционной привлекательности позволит более подробно исследовать существующие приемы оценки, выделить уровни классификации, достоинства и недостатки каждого метода, подготовить рекомендации с учетом отраслевой направленности объектов инвестирования.

### **Эволюция подходов к формированию методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности организации**

В результате проведенного опроса экспертного мнения, выявлено, что 33 % представителей российского бизнеса используют разнообразные методологические разработки в оценке инвестиционной привлекательности. Приоритетной областью для дальнейших изысканий яв-

ляется тщательная апробация каждого из предложенных инструментов, их систематизация, возможность закрепления рационального алгоритма оценки на государственном уровне (например, в виде методических рекомендаций, аналогичных оценке эффективности инвестиционных проектов) и его широкого внедрения в предпринимательских структурах.

Отсутствие научных публикаций, способных удовлетворить требованиям всех заинтересованных сторон, участвующих в формировании инвестиционной привлекательности предпринимательской структуры, частично объясняется тем, что на практике менеджмент компании осознает существование этого аспекта ее деятельности непосредственно в момент обращения к потенциальным инвесторам. Однако в условиях стремительно изменяющейся экзогенной среды функционирования организации, нам представляется более верным регулярный мониторинг и создание системы мер по улучшению инвестиционной привлекательности предпринимательской структуры. Ранее В.А. Бабушкиным уже выдвигалось предложение о необходимости включения анализа инвестиционной привлекательности в состав блока инвестиционного экономического анализа [1, с. 12].

Совершенствование методологии анализа инвестиционной привлекательности организаций актуально по нескольким причинам. Первая из них заключается в том, что существующая система методов оценки инвестиционной привлекательности не имеет четкой структуры, что исключает возможность ее эффективного практического применения. Попытки систематизировать существующие методы оценки инвестиционной привлекательности организаций принимались неоднократно. В частности, нами было предложено делить их по степени субъективности (традиционные и инновационные) и по способу выполнения оценки (количественные и качественные) [7, с. 52]. А.Ю. Злобина выделяет среди методов оценки инвестиционной привлекательности методы финансово-экономического анализа, процедуру определения кредитоспособности заемщика, рейтинговую оценку [3, с. 9]. В.А. Никитина классифицирует существующие инструменты определения инвестиционной привлекательности по уровню хозяйствования, а именно: на уровне территорий, на уровне организаций и отдельных инвестиционных проектов [5, с. 10]. Еще одна система способов оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов, предложена А.А. Шапошниковым. Он выделяет подходы к анализу исследуемой характеристики, построенные

на основе показателей фондовых рынков, официальной финансовой отчетности предприятия, показателей добавленной стоимости или допустимых инвестиционных рисков [8, с. 9]. Любая из предложенных классификаций может быть успешно применима для целей систематизации методов оценки инвестиционной привлекательности организаций, однако на повестке дня остается нерешенной проблема методологического выбора, встающая перед бизнес-практиками в поиске наиболее релевантного способа определения значимости конкретного предприятия как объекта осуществления вложений. Учитывая многообразие предлагаемых научным сообществом решений, на наш взгляд, система методов оценки инвестиционной привлекательности с точки зрения их эффективного использования должна отражать информацию о достоинствах и недостатках применения каждого из элементов, об их адресности, т.е. о типе организации, для которого указан способ позволит получить наиболее достоверный результат, о составе необходимого информационного обеспечения, формах выходных данных и возможностях их интерпретации. Любой из вновь создаваемых методов нужно подвергать критической оценке с позиции описанных выше аспектов. Таким образом, практики отечественного предпринимательства получат удобный путеводитель, который при этом позволит сохранить гибкость в выборе метода оценки для каждого конкретного случая. Кроме того, внешние пользователи полученных результатов смогут легко ориентироваться в них, даже учитывая наличие большого числа разнообразных форматов представления. В итоге мы получим укрепление взаимного доверия между всеми сторонами инвестиционного процесса.

Вторая причина состоит в объективно существующих недостатках современного методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности организации, что обуславливают необходимость его совершенствования. Попытки описать недостатки использования методов оценки инвестиционной привлекательности по группам ранее уже предпринимала А.Ю. Злобина. Среди трудностей в применении методов финансово-экономического анализа она выделила сложность и статичность расчетов, отсутствие единой системы трактовки полученных результатов, невозможность проведения сравнительного анализа и учета внутренних и внешних рисков. Одновременно с недостаточной оценкой инвестиционных рисков, процедура определения кредитоспособности заем-

щика носит ретроспективный характер исследования, а рейтинговая оценка не дает результата в стоимостном выражении [3, с. 9]. Многие специалисты также отмечают, что существующие методы не учитывают наличие тесной взаимосвязи между инвестиционным климатом страны, региона, инвестиционной привлекательностью отрасли, предприятий, а принимают во внимание исключительно внутреннюю среду хозяйствующего субъекта [2, с. 11; 4, с. 9; 6, с. 10]. Различие в целях выполнения оценки, преследуемых отдельными сторонами инвестиционного процесса, накладывает отпечаток на интерпретацию полученных результатов. Большинство существующих методик основано на подходе к определению инвестиционной привлекательности организации с позиции инвестора, в то время как в настоящее время приобретает значимость наличие у руководства организации возможности действовать на опережение, т.е. рассматриваемая характеристика деятельности должна подвергаться оперативному мониторингу, контролю и корректировке – такой позиции придерживается 45,45 % представителей отечественного бизнеса. Стремительно изменяющиеся экзогенные условия функционирования компаний заставляют бизнес все время «быть начеку», чтобы не оказаться на грани выживания. Когда за год курс валюты может измениться почти на 50 %, никого не удивляет подготовка компанией пяти-семи вариантов бюджета. Колебания курсов – один из рисков, которому косвенно оказываются подвержены даже компании, не имеющие иностранных связей и не использующие валютные финансовые инструменты. Трудности в возможности учесть и оценить все риски, с которыми столкнется компания в обозримом будущем, ставят под угрозу качество осуществляемых относительно нее долгосрочных прогнозов, что снижает степень доверия потенциальных инвесторов. Таким образом, мы приходим к выводу, что методическое обеспечение оценки инвестиционной привлекательности необходимо совершенствовать не только с точки зрения принятия во внимание инвестиционных рисков, но также с точки зрения стратегической направленности получаемых результатов. В этой связи особый интерес представляют специальные методы стратегического экономического анализа: R-анализ, сценарный, анализ по модели Дюпон.

Кроме того, о несовершенстве существующей методологии оценки инвестиционной привлекательности свидетельствуют также ухудшающиеся статистические показатели деятельно-

сти организаций. Авторами было отмечено ведение активных разработок в области совершенствования методов определения уровня инвестиционной привлекательности бизнеса, начиная с 2003 г. и заканчивая сегодняшним днем. Однако несмотря на созданный богатый аналитический инструментарий, наличие рекомендаций по управлению и прогнозированию исследуемой характеристики, согласно данным Росстата [9] одни из ключевых с точки зрения сущности инвестиционной привлекательности показатели деятельности хозяйствующих субъектов имеют непрерывную тенденцию к ухудшению (таблица 1). Согласно проведенному нами экспертному опросу, а также учитывая различные взгляды на понятие инвестиционной привлекательности, сформировавшиеся на данный момент в российском научном сообществе, ключевыми при проведении оценки признаются параметры финансовой устойчивости, платежеспособности, имущественного положения и инновативности. При этом 46,7 % опрошенных считают, что универсального набора показателей оценки инвестиционной привлекательности коммерческой организации не существует. Одновременно 33,3 % экспертов утверждают, что ряд характеристик может быть использован на этапе предварительного отбора проектов и отсева заведомо бесперспективных потенциальных объектов вложений.

Начиная с 2000 г. по 2014 г. среднее значение коэффициента текущей ликвидности российских предприятий составляло 1,21, тогда как оптимальное значение колеблется в пределах от 1,5 до 2,5. Активы предприятий имеют отрицательную обеспеченность собственными оборотными средствами, что дополнительно иллюстрируется значениями коэффициента автономии, демонстрирующим зависимость хозяйствующих субъектов больше чем наполовину от заемного капитала.

Исследование экспертного мнения в области определения инвестиционной привлекательности коммерческих организаций выявило также отсутствие необходимости в создании универсального метода оценки, позволяющего с помощью одного и того же инструмента изучать уровень рассматриваемой нами характеристики у разнотипных предприятий. Для инвесторов, кредиторов и практиков отечественного предпринимательства существенное значение имеют отраслевые особенности ведения бизнеса. Большое число исследований, направленных на совершенствование методологии оценки инвести-

ционной привлекательности организаций, апробируются применительно к отдельным отраслям. Так, тематика более 30 % изученных диссертаций касается промышленных предприятий, и только около 13 % – организаций, осуществляющих социально-ориентированные виды деятельности. Отметим, что в числе приоритетных задач социально-экономического развития России на период до 2020 г. находится развитие

здравоохранения [10]. Улучшение качества и рост доступности медицинской помощи населению благоприятно отразится на производительности труда, что предопределяет высокую степень значимости проведения исследований в области оценки и повышения инвестиционной привлекательности непосредственно медицинских организаций.

**Таблица 1. Динамика коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости организаций России по данным бухгалтерской отчетности, %**

Отчетный период, год	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент автономии
2000	102,5	-7,4	59,9
2001	106,1	-7,0	60,9
2002	109,7	-6,6	60,1
2003	116,2	-8,2	57,7
2004	113,1	-10,6	54,4
2005	122,2	-12,5	56,2
2006	123,7	-13,3	57,1
2007	130,7	-10,5	55,9
2008	129,2	-14,1	50,5
2009	129,4	-18,8	51,6
2010	134,3	-14,1	52,4
2011	136,2	-17,8	50,8
2012	128,1	-25,5	48,2
2013	125,3	-30,7	45,3
2014	121,1	-41,2	40,1

В таблице 2 представлена текущая проблематика методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности организации, на

основании которой можно утверждать, формируются современные требования к разрабатываемым инструментам инвестиционного анализа.

**Таблица 2. Современные предпосылки формирования методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности организации**

№	Проблема	Сущность, возможные пути решения
1	Оценка рисков	Современные методы имеют ограниченные аналитические возможности в оценке рисков, которым подвержена деятельность организации. Нестабильность экономических условий вынуждает инвесторов аккуратнее относиться к данной составляющей инвестиционной привлекательности. Экспертных оценок становится недостаточно
2	Оценка качественных аспектов деятельности организации	Количественное выражение состояния качественных аспектов деятельности бизнеса затруднено. Однако для формирования объективных представлений об уровне инвестиционной привлекательности организации необходимо учитывать влияние всех возможных факторов
3	Стратегическая направленность	Современная экономика крайне нестабильна и подвержена динамичным изменениям. В связи с этим при оценке инвестиционной привлекательности нужно учитывать не только текущие достижения организации, но и состояние ее развития в дальнейшем с учетом влияния всех возможных рисков и изменения всех определяющих факторов

№	Проблема	Сущность, возможные пути решения
4	Универсальность	Многие существующие методы нацелены на узкую специфику деятельности организаций конкретных отраслей. Применение таких методов не по назначению искажает результаты оценки. Около 47 % экспертов уверены, что каждая компания требует индивидуального подхода в оценке. Необходимо описание алгоритма трансформации метода под определенную организацию
5	Доступность информационного обеспечения	Для объективной оценки инвестиционной привлекательности учитывается информация из различных источников, начиная с финансовой отчетности и заканчивая данными СМИ. Однако не любая информация находится в широком доступе для всех участников инвестиционного процесса. Современные методы оценки инвестиционной привлекательности должны максимально нивелировать возможные искажения, связанные с отсутствием при выполнении расчетов информации из труднодоступных источников
6	Достоверность	пп. 1-3 описывают основные проблемы, связанные с достоверностью результатов оценки инвестиционной привлекательности с точки зрения инвестора или кредитора. С точки зрения самой организации, достоверность метода будет выражаться в наиболее точном отражении ее возможностей в привлечении финансирования. Если в результате достоверного расчета инвестиционная привлекательность бизнеса оценивается как высокая, руководство компании абсолютно уверено в получении инвестиций. Современные методы не имеют апробации на достоверность со стороны организации, в связи с чем частично лишены информационной значимости в управленческом процессе
7	Относительная простота расчетов	Простота расчетов не предполагает установки специального или дополнительного программного обеспечения, кроме находящегося в применении среди абсолютного большинства практиков, что означает возможность каждого аналитика произвести расчет самостоятельно
8	Четкая схема интерпретации полученных результатов	Не для каждого из существующих инструментов оценки описана шкала интерпретации результата. Наиболее часто встречается определение соответствия инвестиционной привлекательности организации высокому, среднему и низкому уровню. Но, как правило, изложение методологии оценки заканчивается на присвоении определенной степени. Каким практическим значением обладает наличие высокой или низкой инвестиционной привлекательности для организации пока не описано
9	Количественное выражение инвестиционной привлекательности	В связи с различиями интересов и целей участников инвестиционного процесса, проводящих оценку, инвестиционная привлекательность – характеристика деятельности организации, обладающая высокой степенью субъективности. Нейтрализации субъективности способствует количественное выражение качественных составляющих и результата оценки инвестиционной привлекательности в целом

### **Заключение**

Таким образом, исследование проблематики методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности коммерческой организации позволило сформировать направления для разработок в области его совершенствования. В частности, улучшить качество оценки рисков составляющей, учесть максимальное количество различных факторных воздействий, а также сформировать прогноз изменения инве-

стиционной привлекательности бизнеса на перспективу возможно с использованием методов стратегического экономического анализа, таких как R-анализ, сценарный метод, анализ по модели Дюпон. Результаты проведенного исследования представляют интерес для широкого круга пользователей в любых сферах деятельности, в числе которых находится финансовая индустрия.

### *Список литературы*

1. Бабушкин В.А. Организация и методика анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж: 2009.
2. Белякова М.Ю. Разработка комплексного подхода к оценке инвестиционной привлекательности

- объекта инвестирования (предприятия) / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2006.
3. Злобина А.Ю. Методические подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Иркутск: 2006.

4. Лацинников В.А. Комплексный анализ инвестиционной привлекательности предприятия (на материалах автотранспортных предприятий) / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ставрополь: 2008.
5. Никитина В.А. Оценка инвестиционной привлекательности крупных российских компаний / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2005.
6. Паюсов А.А. Финансово-инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Екатеринбург: 2009.
7. Пласкова Н.С., Петрушина Л.О. Система методов оценки инвестиционной привлекательности коммерческой организации // Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 4/2016. С. 50-57.
8. Шапошников А.А. Разработка комплексного механизма анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Нижний Новгород: 2010.
9. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/dink-oef.xls](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dink-oef.xls)
10. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р)

*Харина Юлия Николаевна,  
аспирант кафедры бухгалтерского учета,  
налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kharinajulja@yandex.ru*

## ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД В КОНТРОЛЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

*Рассмотрены вопросы организации внутреннего контроля по уровням управления показателями и факторами, определяющими стоимость бизнеса. Предложена форма внутренней отчетности для целей контроля показателей стоимости бизнеса. На примере конкретного бизнес-процесса раскрыто содержание контрольных процедур.*

*Ключевые слова: стоимость бизнеса, внутренний контроль, бизнес-процесс, процедуры внутреннего контроля.*

### **Введение**

Глобальные изменения в мировой экономике сделали актуальным вопрос об оценке стоимости компаний на рынке. Национальные и международные системы бухгалтерского учета и подготовки отчетности в определенной мере позволяют оценивать дополнительную стоимость, создаваемую в процессе деятельности. Однако этой информации недостаточно для полной и качественной оценки стоимости бизнеса. В бухгалтерском учете основными показателями, характеризующими способность компании создавать стоимость, являются чистая прибыль и денежные потоки. Поэтому актуальной задачей является контроль процессов и факторов, способных оказать влияние на эти показатели. Такая задача может быть решена, если информация бухгалтерского учета будет представлена в логической последовательности процессов и процедур контроля ключевых факторов стоимости бизнеса по уровням управления, что требует процессного подхода в организации контроля.

**Цель статьи:** проанализировать организацию внутреннего контроля показателей эффективности деятельности компании на всех уровнях управления, обосновать необходимость внедрения процедур внутреннего контроля в бизнес-процесс с целью управления стоимостью бизнеса.

**Решаемые задачи:** исследовать существующие виды внутреннего контроля во взаимосвязи с задачами управления стоимостью бизнеса. Выявить ключевые факторы стоимости бизнеса и показатели деятельности компании на разных уровнях управления. Разработать процедуры

внутреннего контроля для определенного бизнес-процесса, выполняемые его участниками.

**Методика исследования** основана на систематизации и логическом анализе позиций экономистов о факторах, оказывающих влияние на стоимость бизнеса; моделировании бизнес-процесса; дедуктивном методе выявления зависимости ключевых финансовых факторов стоимости от нефинансовых показателей результатов бизнес-процессов.

### **Интерпретация результатов**

Концепция управления стоимостью бизнеса предполагает, что топ-менеджмент принимает управленческие решения, направленные на достижение стратегических целей, а именно рост рыночной стоимости и устойчивое развитие бизнеса. Для принятия эффективных управленческих решений, направленных на рост стоимости бизнеса в долгосрочном периоде, необходимо оперативное обеспечение менеджмента информацией относительно эффективности и рациональности деятельности компании, достоверности бухгалтерской отчетности и соблюдения законов и нормативных актов. Получение информации достигается посредством организации системы внутреннего контроля (СВК). При этом структура СВК включает: контрольную среду, процесс оценки рисков, информационные системы и коммуникация, процедуры внутреннего контроля, мониторинг внутреннего контроля. Для того, чтобы СВК отвечала задачам управления стоимостью бизнеса, необходимо, чтобы объектом контроля были бизнес-риски, препятствующие достижению стратегических целей компании, а процедуры контроля обеспечивали предупреждение, выявление и снижение



негативных последствий влияния рисков. Сложность этой управленческой задачи состоит в том, что она выходит за рамки текущего контроля.

Выделяют следующие виды внутреннего контроля [4]:

- стратегический контроль (контроль достижения стратегической цели);
- управленческий контроль (контроль эффективности деятельности компании);
- бухгалтерский контроль (контроль обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности);
- правовой контроль (контроль соблюдения законодательства, минимизация правовых рисков).

Контроль стоимости бизнеса требует реализации в СВК всех вышеперечисленных видов контроля. Контроль достижения стратегической цели компании – увеличение стоимости бизнеса – может быть организован путем контроля факторов стоимости бизнеса. Так, например, выделяют факторы стоимости бизнеса, оцениваемые в системе внутреннего стратегического и управленческого контроля, их разделяют на две большие группы: внешние факторы стоимости бизнеса (макрэкономические, региональные, отраслевые, рыночные) и внутренние факторы (финансовые и нефинансовые) [4]. Также факторы стоимости классифицируют на не подлежащие воздействию со стороны менеджмента предприятия – внешние и подвластные менеджменту – внутренние [8]. Некоторые ученые [10] исследуют факторы стоимости в рамках методов доходного подхода к оценке бизнеса. Существенными факторами, оказывающими влияние на результаты оценки бизнеса, считают: спрос,

прибыль оцениваемого бизнеса, затраты на создание аналогичных предприятий, соотношение спроса и предложения на аналогичные объекты, риск получения доходов, степень контроля над бизнесом и степень ликвидности активов [7].

К факторам стоимости были отнесены показатели баланса интересов менеджмента и акционеров. «Чем выше сбалансированность корпоративных отношений, тем выше стоимость бизнеса» [9] и интеллектуальный капитал как неосоздаваемый фактор создания стоимости бизнеса, в основе которого лежит концепция интеллектуального капитала [2].

В рамках доходного подхода к оценке бизнеса, стоимость компании определяется ее дисконтированными будущими свободными денежными потоками. Благоприятные долгосрочные перспективы компании на основе оценки будущих денежных потоков – вот один из факторов стоимости и критериев привлекательных инвестиций, по мнению инвестора Уоррена Баффета.

Изучение мнений ученых о факторах, оказывающих влияние на стоимость бизнеса, позволяет сделать вывод о существующей проблеме выявления ключевых факторов стоимости, оказывающих наибольшее воздействие на стоимость бизнеса. Однако несмотря на разность мнений, показатели прибыли и величины денежного потока оказывают значительное влияние на формирование цены и стоимости бизнеса [5].

Анализ приведенных точек зрения позволяет выделить несколько ключевых факторов, характеризующих финансовое состояние компании (таблица 1).

Таблица 1. Ключевые факторы стоимости бизнеса

Фактор	Описание, обоснование выбора
Рентабельность инвестированного капитала	Показывает способность компании генерировать добавленную стоимость. Контроль показателя необходим в целях ведения сбалансированной политики инвестиционной деятельности и темпов роста прибыли компании для создания стоимости в перспективе
Темп роста инвестированного капитала	Характеризует инвестиционную и инновационную деятельность компании. Контроль показателя необходим в целях оценки долгосрочного потенциала компании
Оборачиваемость инвестированного капитала	Показывает скорость оборота инвестированного капитала (долгосрочных обязательств и собственного капитала). Контроль показателя необходим в целях оценки эффективности инвестиционных бизнес-процессов (финансовые инвестиции), а также эффективности операционной деятельности (использование имеющихся ресурсов).
Чистая рентабельность внеоборотных активов	Показывает величину прибыли, которая приходится на единицу стоимости основных фондов компании. Контроль показателя необходим в целях оценки эффективности использования основных фондов и принятия инвестиционных решений с целью повышения значения показателя в перспективе

Наибольший эффект от контроля перечисленных ключевых факторов стоимости принесет применение такого инструмента как бенчмаркинг, с помощью которого возможно будет оценить деятельность компании, сопоставив ее результаты с результатами других успешных компаний-конкурентов.

Контроль стоимости бизнеса должен охватывать все уровни управления компании (рисунок 1). Одним из условий эффективного управления стоимостью бизнеса является информиро-

вание о стратегических целях и показателях подразделений и работников компании [3]. Осуществление контроля показателей бизнес-процессов на техническом уровне, оценки их эффективности и влияния на ключевые финансовые факторы стоимости на управленческом уровне обеспечивают институционный уровень управления информацией, необходимой для принятия стратегически важных управленческих решений, способствующих росту стоимости бизнеса.



Рисунок 1. Содержание внутреннего контроля на разных уровнях управления

Например, принятие на институциональном уровне стратегического решения о внедрении новых технологий производства требует инвестиционных вложений. Такое решение может быть спровоцировано неудовлетворительными показателями трудоемкости и зарплатоемкости продукции, производительности труда, низким уровнем квалификации работников, длительности производственного цикла. Поэтому для обоснованности принимаемого решения на институциональном уровне необходим текущий контроль перечисленных показателей на техническом уровне.

Для осуществления контроля необходим анализ динамики изменения показателей за ряд последовательных периодов ( $P_{ij}$ ). С этой целью могут быть использованы темпы роста показателей  $\Delta P/P$ . Анализ отклонений показателей  $\Delta P$  целесообразно проводить в сравнении значений текущего периода и предшествующих, а также

отклонений фактических показателей текущего периода и целевых (нормативных) значений.

Текущий контроль перечисленных финансовых факторов стоимости бизнеса проводится по данным бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Для целей управления целесообразно результаты анализа представлять в виде отчета с указанием целевых значений показателей и планируемых мероприятий по их достижению (таблица 2).

Таким образом, текущий контроль ключевых финансовых факторов стоимости служит информационным обеспечением для принятия эффективных управленческих решений. Анализ и контроль ключевых факторов стоимости бизнеса должен проводиться во взаимосвязи с анализом финансового состояния компании, картой рисков и мониторингом эффективности функционирования СВК.

Таблица 2. Отчет о ключевых факторах стоимости бизнеса

Контролируемые показатели	Значение текущего периода	Значения предыдущих периодов		Динамика	Целевое значение / нормативное значение	Анализ значений текущего периода, планируемые мероприятия по достижению целевого значения показателя
Рентабельность инвестированного капитала						
Темп роста инвестируемого капитала						
Оборачиваемость инвестированного капитала						
Чистая рентабельность внеоборотных активов						

Как уже отмечалось, для управления бизнесом необходимо измерять и оценивать не только результаты деятельности, но и процессы, приводящие к результату. Это возможно на основе процессного подхода в организации контроля.

Подходы, основанные на выделении бизнес-процессов в качестве объектов контроля (аудита), позволяют:

- представить модель деятельности экономического субъекта как динамическую систему,
- дать оценку эффективности функционирования в целом и по отдельным процессам;
- выделить риски, присущие процессам [1].

При этом для оценки стоимости капитала компании (как одного из показателей, характеризующих стоимость бизнеса) выделяют следующие группы процессов [5]:

- бизнес-процесс управления (корпоративное управление);
- бизнес-процессы рыночной деятельности (маркетинг, сбыт);
- обеспечивающие бизнес-процессы операционной деятельности (кадровое обеспечение, снабжение, обслуживание производства и др.);
- производство, основной целью которого яв-

ляется выпуск продукции при условии эффективного использования материальных, финансовых, трудовых, интеллектуальных ресурсов компании;

- бизнес-процессы инновационной и инвестиционной деятельности;
- бизнес-процессы финансовой деятельности: финансовое обеспечение компании внутренними и внешними, собственными и заемными источниками капитала.

Выделяя бизнес-процессы в качестве предметной области контроля, необходимо дать оценку видов деятельности, описание процесса через систему показателей и регламентов, технологию преобразования входного продукта в выход (продукт). В методике контроля при этом подходе центральное место занимают процедуры, направленные на оценку эффективности деятельности, системы управления и реализацию поставленных целей, в том числе и стратегических.

Рассмотрим пример бизнес-процесса по приобретению сырья и материалов для основного производства с встраиванием в него процедур внутреннего контроля (ПВК).

Таблица 3. Планирование бизнес-процесса

Название бизнес-процесса	Приобретение сырья и материалов для основного производства
Цель бизнес-процесса	Приобретение сырья и материалов с оптимальным соотношением затрат и качества
Центр ответственности	Отдел снабжения
Участники процесса	Склад, отдел снабжение, финансовая служба, поставщик, бухгалтерия, юридический отдел

Контроль будет обеспечиваться взаимодействием подразделений, ориентированных на цель бизнес-процесса. Показатели результативности, экономичности и эффективности этого бизнес-процесса непосредственно связаны с оборачиваемостью инвестированного капитала. Уменьшение потребности в оборотном капитале, ускорение оборачиваемости производственных запасов оказывает существенное влияние на оборачиваемость всего инвестированного капитала, и особенно – для отраслей с высокой материалоемкостью. Эффективность операционной деятельности предполагает повышение эффективности использования имеющихся ресурсов.

В представленный бизнес-процесс может быть встроено как минимум 8 процедур внутреннего контроля, которые будут выполняться подразделениями-участниками бизнес-процесса.

- 1) На этапе принятия отделом снабжения заявки на приобретения сырья и материалов данному подразделению необходимо проверить остатки материалов на складе. Произвести сверку с нормативным потреблением отдельных товарных позиций, сопоставление номенклатуры запрашиваемых материалов для производства продукции.
- 2) Перед утверждением сметы затрат финансовая служба в целях контроля обоснованности выбора поставщика направляет запрос отделу снабжения о предоставлении информации о других поставщиках аналогичного сырья и материалов с предоставлением официальных прайс-листов.
- 3) На этапе утверждения сметы затрат финансовая служба проводит контроль расчетов отдела снабжения, сверив заложенные цены на материалы с официальным прайс-листом поставщика.
- 4) На этапе заключения договора юридический отдел проводит контроль соответствия условий договора действующим нормам действующего законодательства, анализ юридических рисков и правовых последствий таких рисков в рамках исполнения договора;
- 5) На этапе акцепта счета на оплату финансовая служба контролирует величину итоговой суммы к оплате и наименование поставщика, повторный контроль проводится бухгалтерией при оплате счета.
- 6) При поступлении в бухгалтерию счета-

фактуры и товарной накладной, ответственным работником бухгалтерии проводится проверка правильности оформления полученных документов.

- 7) На этапе поступления товара на склад ответственным работником склада может производиться физический контроль целостности, качества и количества, поступивших сырья и материалов.
- 8) Отдел снабжения как центр ответственности и владелец бизнес-процесса осуществляет контрольную процедуру оценки соблюдения сроков поставки сырья и материалов поставщиком.

Контролируемыми показателями процесса могут быть в зависимости от особенностей деятельности компании: сметная стоимость и объем заготавливаемых ресурсов (по номенклатурным группам или видам ресурсов); средняя плановая цена заготовления, объем и периодичность поставки ресурсов др.

Характерными рисками для таких процессов являются следующие риски:

- несоблюдения условий договора поставки по срокам, объемам и качеству ресурсов,
- потери ресурсов в процессе заготовления;
- потери поставщика и зависимости от поставщика при высоком удельном весе в общем объеме заготавливаемых ресурсов и т.п.

Встроенные в бизнес-процесс процедуры контроля целесообразно дополнить аналитическими контрольными процедурами, позволяющими оценить: обеспеченность ресурсами; эффективность использования ресурсов; определение влияния обеспеченности ресурсами и эффективности их использования на выручку и показатели финансовых результатов.

Анализ эффективности использования материалов осуществляется с помощью системы показателей:

- *материалоотдача* – отношение стоимости произведенной продукции к сумме материальных затрат;
- *коэффициент потребления материалов* – отношение фактических материальных затрат к плановым затратам.

Таким образом, текущий контроль бизнес-процесса требует применения и разработки различных процедур контроля, их комплексного применения. Информация по результатам текущего контроля должна быть использована на других уровнях управления.

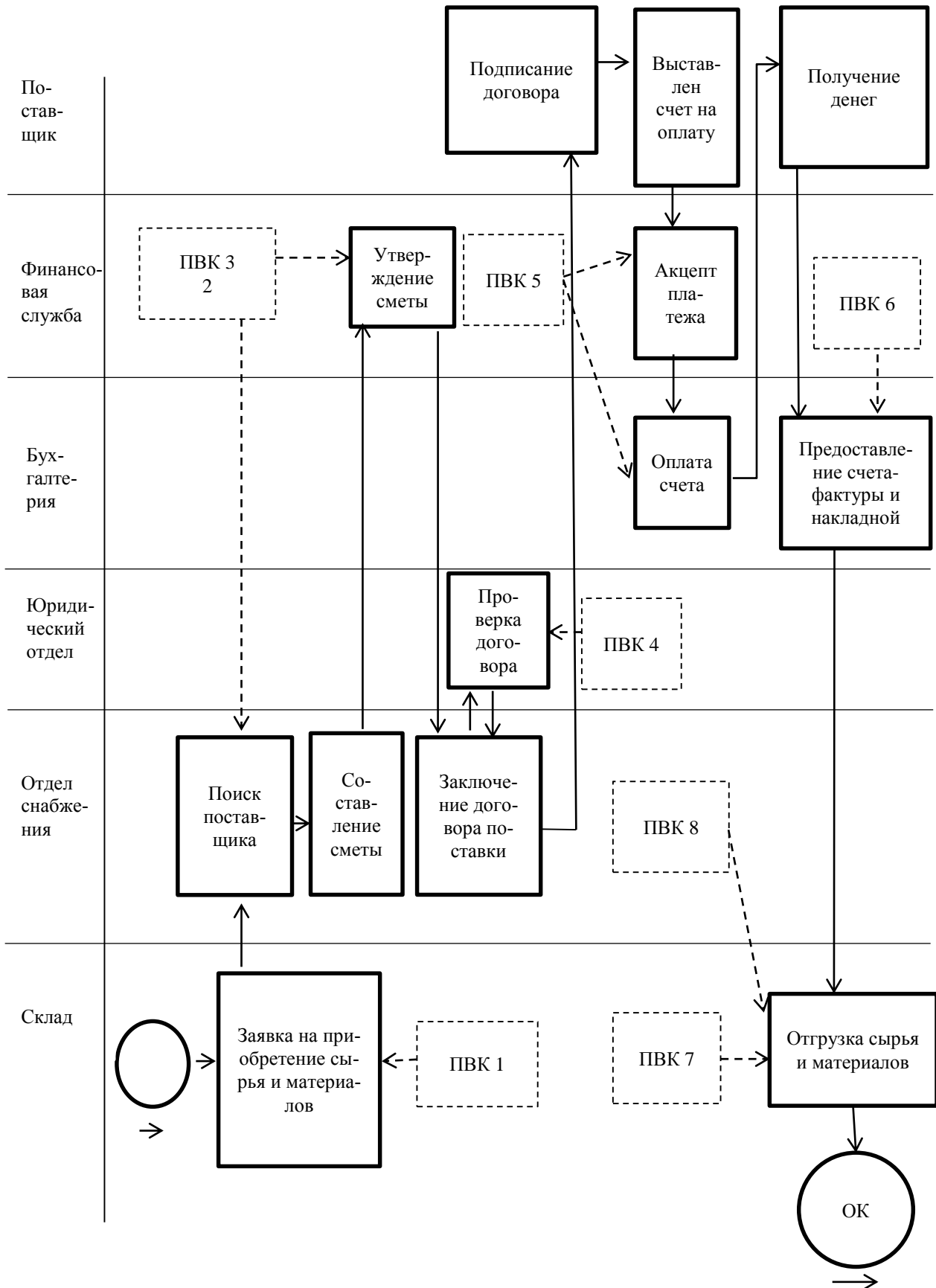


Рисунок 2. Встроенные процедуры внутреннего контроля (ПВК) в бизнес-процесс по приобретению сырья и материалов

Расширение задач управления неизбежно приводит к необходимости выделения новых объектов контроля и создания учетно-контрольного обеспечения управления процессами. Важное место в создании основы для принятия управленческих решений стратегического характера занимают показатели и факторы роста стоимости бизнеса. Контроль показателей стоимости бизнеса выходит за рамки традиционных процедур контроля, выполняемых в бухгалтерском учете. Необходимо дополнить традиционные процедуры контроля процедурами, направленными на выявление рисков и последствий их

влияния на стоимость бизнеса, в том числе аналитическими процедурами. Предложенные процедуры внутреннего контроля на основе процессного подхода помогут обеспечить эффективность деятельности компании на всех уровнях управления, а формирование информационных отчетов для принятия стратегических решений снизить последствия негативного влияния рисков.

### *Список литературы*

1. Бодрунов, С.Д. Реиндустриализация: социально-экономические параметры реинтеграции производства, науки и образования [Текст] / С.Д. Бодрунов // Социологические исследования. – 2016. - № 2. – С.20-28
2. Азарская М.А. Аудит бизнес процессов // Аудит и финансовый анализ.- 2014.- № 6. - С. 423-428
3. Бульга Р.П. Подходы к формированию комплексной публичной отчетности организации на базе концепции интеллектуального капитала / Р.П. Бульга // Аудитор. - 2015. - № 11. - С. 18 - 29.
4. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. - 214 с.
5. Когденко В.Г. Развитие концепции внутреннего контроля / В.Г. Когденко // Международный бухгалтерский учет. - 2013. - № 15. - С. 41-51.
6. Когденко В.Г. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа / В.Г. Когденко, М.В. Мельник // Международный бухгалтерский учет. - 2014. - № 10. [Электронный ресурс]. СПС "Консультант +"
7. Концепция управления стоимостью компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/finance/valman/valuing.shtml> (дата обращения 25.11.2016).
8. Косорукова И.В. Цена и стоимость бизнеса в России: анализ, влияние факторов и взаимодействие: монография / И.В. Косорукова. - М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. - 160 с.
9. Рахматуллина А.Р. Факторы, оказывающие влияние на оценку стоимости бизнеса / А.Р. Рахматуллина, Р.Н. Серемина // Наука XXI века: актуальные направления развития. - 2016. - № 1-1. - С. 515-516.
10. Ромицына Г.А. Оценка стоимости бизнеса на основе модели факторов стоимости / Г.А. Ромицына, Г.С. Еремеева // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. - 2016. - № 1 (7). - С. 282-284.
11. Управление рыночной стоимостью: новый взгляд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/finance/cost/balance.shtml> (дата обращения: 25.11.2016).
12. Миронова О.А. Оценка и резервирование как методы бухгалтерского учета: проблемы развития. // Инновационное развитие экономики. 2013. №3 (15). С. 16-21.

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ**





**Бакулевская Лариса Витальевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: [bly\\_fm@mail.ru](mailto:bly_fm@mail.ru)

**Каратаев Алексей Сергеевич,**  
доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой финансов, денежного обращения и кредита  
Сургутского государственного университета  
Россия, г. Сургут  
E-mail: [karataev86@mail.ru](mailto:karataev86@mail.ru)

## ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*В статье рассмотрены финансовые риски, создающие угрозы финансовой безопасности, дана характеристика основным методам противодействия угрозам финансовой безопасности.*

*Ключевые слова: финансовые риски, угрозы финансовой безопасности, методы противодействия финансовым рискам.*

### Введение

Вопросы управления финансами, оценки финансового потенциала, финансовой обеспеченности бизнеса тесно связаны с проблемами безопасности хозяйствующих субъектов, которые в последние годы поднимаются на всех уровнях управления государством. Для организаций реального сектора экономики обеспечение финансовой безопасности бизнеса является в настоящее время ключевой проблемой, к решению которой необходимы научный подход и разработка организационно-методического инструментария. Поэтому финансовая безопасность выбрана нами в качестве предмета исследования в данной работе.

### Сущность и угрозы финансовой безопасности

Два последних десятилетия в России активно реализуется государственная стратегия и государственная политика экономической безопасности, создана законодательная и теоретико-методологическая ее основа. Базовым документом признан Указ Президента Российской Федерации от 29.04.1996. № 608 «Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (основные положения)», на основе которого разрабатываются меры и реализуются программы по обеспечению такого уровня экономического развития, при котором должны быть созданы и создаются приемлемые условия

для жизни и развития личности, социально-экономической и политической стабильности общества, сохранение целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз [1]. Регулирующим эту деятельность органом является созданная при Совете Безопасности Российской Федерации Межведомственная комиссия по экономической безопасности.

Среди множества критериев, отвечающих требованиям экономической безопасности, следует выделить критерий – стабильность финансовой системы, что обуславливает возможность применения самого понятия финансовая безопасность. Определения финансовой безопасности в экономической литературе можно встретить разные. Наиболее часто ее трактуют как [2, с. 11]:

- защищенность финансовых интересов на всех уровнях финансовых отношений;
- определенный уровень независимости, стабильности и стойкости финансовой системы страны в условиях влияния на нее внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, которые составляют угрозу финансовой безопасности;
- способность финансовой системы государства обеспечить эффективное функционирование национальной экономической системы и постоянное экономическое возрастание.

В типологических видах финансовой безопасности можно выделить: безопасность денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, страховой, валютной, инвестиционной и других сфер, каждый из которых может рассматриваться на всех уровнях управления - от государственного до корпоративного и личного. Для определения (оценки) финансовой безопасности, ее уровня используются системы показателей, так или иначе оценивающих угрозы и риски финансовой безопасности. Следует заметить, что для государственного уровня была установлена система показателей экономической безопасности [1], в которую включены: уровень дефицита бюджета, стабильность цен, нормализация финансовых потоков и расчетных отношений, устойчивость банковской системы и национальной валюты, степень защищенности интересов вкладчиков, золотовалютный запас страны, внешний и внутренний долг, дефицит платежного баланса и другие, для оценки которых требуется установление их пороговых значений.

Каждый хозяйствующий субъект в рамках системы противодействия угрозам и рискам финансовой безопасности самостоятельно определяет систему ключевых показателей своего развития и их пороговые значения на стратегическую перспективу. Такая система показателей требует внимательного отношения с позиции влияния на нее внешних и внутренних факторов – угроз, противодействие которым должно включать:

- обеспечение стабильного долгосрочного экономического развития субъекта в любых условиях внешней и внутренней среды;
- достижение целевых параметров хозяйственной деятельности субъекта в целом с достижением и сохранением высокой ликвидности субъекта финансово-хозяйственной деятельности и его экономической независимости;
- устранение, с учетом применения методов прогнозирования, негативного влияния финансовых и экономических кризисов;
- препятствование негативному влиянию конкурентов;
- исключение операций с ценными бумагами и другими финансовыми инструментами, несущими опасность правам собственности субъекта;
- формирование эффективной системы учета денежных потоков;
- достижение эффективности системы внутреннего контроля субъекта;

- привлечение заемного капитала с учетом финансового левиреджа и контроля за уровнем долговой нагрузки субъекта;
- защиту финансово-хозяйственной деятельности субъекта от мошенничества;
- проведение противокоррупционной работы в системе управления и коллективе субъекта.

### **Управление финансовыми рисками в системе финансовой безопасности хозяйствующего субъекта**

Носителем угроз финансовой безопасности, также, как и других видов экономической безопасности, являются предпринимательские риски, которые в науке и практике широко классифицируются, систематизируются для решения разных научных задач. Наступление риска как правило, связано с негативными финансовыми последствиями: ущербом, убытком, потерей стоимости бизнеса и т.д., поэтому негативные последствия риска часто связывают с возможностью наступления банкротства.

Изучая риск, как явление, его можно рассматривать с разных сторон, что необходимо для правильной его идентификации и оценки. Идентифицированный риск является управляемым риском.

Для управления финансовыми рисками следует определиться с критериями его классификации для конкретного хозяйствующего субъекта с учетом отраслевой специфики его деятельности, организационной схемы управления, технологии, масштаба деятельности, внешних и внутренних контрагентов, а также основных конкурентов.

Для любых финансовых операций и субъектов хозяйственной деятельности характерны внешние финансовые риски, возникающие при изменении финансового рынка либо периода экономического цикла в процессе экономической деятельности субъекта, на которые он не может оказать прямого влияния.

Внутренние финансовые риски являются специфическими или несистематическими, и зависят от экономической и финансовой деятельности, чаще всего связаны с:

- неэффективной структурой активов и капитала;
- агрессивной финансовой деятельностью, с высокой степенью доходности по рисковым операциям;
- неквалифицированным финансовым менеджментом субъекта экономических отношений;
- неадекватной оценкой контрагентов хозяйственной деятельности.

Разграничение финансовых рисков на систематические и несистематические является важной исходной предпосылкой для управления рисками [6 с. 30].

Последствия наступления финансовых рисков различны, зависят от вида риска и неопределенности среды, в которой он возникает. Например, последствия спекулятивного финансового риска зависят от характера спекулятивных и агрессивных финансовых операций. Уровень финансовых потерь от наступления такого риска может колебаться: от допустимого до критического и катастрофического.

Допустимые финансовые риски, характеризуются возможностью потерь или уменьшения прибыльности по конкретной проводимой финансовой операции. Критические финансовые риски могут повлечь потерю доходности хозяйствующего субъекта. Катастрофические финансовые риски связаны с утратой собственного капитала и возможным наступлением банкротства.

Возможность предвидения финансовых рисков позволяет разделить все риски на прогнозируемые и непрогнозируемые. Прогнозируемые финансовые риски связаны с циклическими колебаниями в экономическом развитии, предсказуемой конкуренцией на рынке, сменой конъюнктуры финансового рынка. Прогнозировать возможно инфляционный, процентный и некоторые другие риски в краткосрочном периоде. Непрогнозируемые финансовые риски характеризуются полной непредсказуемостью появления и их форс-мажорными обстоятельствами. Следовательно, непредсказуемые финансовые риски не поддаются регулированию, в то время, как прогнозируемые финансовые риски могут быть отрегулированы, за счет управления ими.

Временной аспект проявления рисков позволяет подразделить финансовые риски на постоянные и временные. Если финансовый риск провоцируется постоянными угрозами и присущ всему периоду осуществления финансовой операции, то данный вид риска классифицируется как постоянный. Временный финансовый риск возникает на некоторых стадиях проведения финансовой операции и носит перманентный характер и влияет на финансовую деятельность субъекта только в ограниченном временном аспекте.

Можно расширить подходы к критериям классификации и определению финансовых рисков, поскольку их многообразие связано с особенностями деятельности хозяйствующих субъектов. Важно, чтобы управляемые риски

систематизировались на уровне финансового риск-менеджмента, хозяйствующего субъекта, имели идентификационные характеристики и параметры, на основе которых может быть проведена оценка каждого риска и его влияние на финансовую безопасность. Поскольку для угроз финансовой безопасности, как уже было отмечено, требуется установление пороговых значений, для каждого финансового риска важен аналогичный подход. Верхний и нижний пределы пороговых значений, в которых будет находиться значение управляемого финансового риска составит некий «коридор» финансовой безопасности, параметры которого хозяйствующий субъект может менять в зависимости от текущего или планируемого на стратегическую перспективу периода. Если значение финансового риска выше или ниже установленного порогового значения (критический риск), то есть не попадает в коридор безопасности, то это означает, что финансовая безопасность существует и ее уровень может быть определен в зависимости от разброса значений показателей.

Такой механизм позволит снабдить систему управления финансовыми рисками хозяйствующего субъекта необходимой эффективностью его снижения или предотвращения до момента наступления.

Помимо предлагаемого механизма оценки рисков по отношению к их пороговым значениям остаются и традиционные методы управления рисками, к которым относятся:

- диверсификация видов деятельности и финансовых инструментов;
- лимитирование по критическим суммам расходов, выручки, кредита и др.;
- страхование: гражданской ответственности, имущества и имущественных ценностей;
- резервирование средств для покрытия отрицательных последствий наступления риска.

Кроме того, для противодействия угроз финансовой безопасности хозяйствующие субъекты должны применять физическую защиту своего бизнеса, средства защиты информации, сохранность имущественного комплекса и другие меры.

Важное место среди методов противодействия угрозам финансовой безопасности занимают методы аналитической деятельности, которые представляют собой систему приемов и способов систематизации, аналитической обработки экономической, финансовой, правовой, статистической, управленческой и других видов информации.

Методы аналитической деятельности в экономической сфере включают: общенаучные, специальные и комбинированные.

К основным формам аналитической деятельности в сфере противодействия угрозам финансовой безопасности можно отнести:

- аналитический поиск;
- аналитические справки;
- аналитическое исследование;
- аналитический отчет.

Применение данных форм будет способствовать более эффективному управлению финансовыми рисками хозяйствующего субъекта и обеспечению его финансовой безопасности.

### Заключение

Вышеизложенное позволяет подчеркнуть необходимость установления методов и способов управления финансовыми рисками в границах понятия – финансовая безопасность хозяйствующего субъекта. Для чего в статье выделены ключевые позиции:

- во-первых, взаимосвязь финансовой безопасности с экономической безопасностью;
- во-вторых, обусловленность финансовой безопасности от угроз и рисков; определение риска как носителя угрозы финансовой безопасности;
- в-третьих, необходимость классификации, идентификации и оценки финансового риска, определение его критического значения для оценки уровня финансовой безопасности.

### Список литературы

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (основные положения), утв. Указом Президента Российской Федерации от 29.04.1996. № 608.
2. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
3. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.
4. Национальная безопасность: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / [Е.Н. Хазов и др.]; под ред. Н.Д. Эриашвили, О.А. Мироновой, Е.Н. Хазова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 287 с.
5. Поздеев В.Л. О стандартизации управления аналитическими рисками: концептуальный подход. // Вопросы экономики и права. 2013. №57. С. 153-158.
6. Каратаева Г.Е., Каратаев А.С., Грошева Т.А., Система государственного стратегического планирования. В сборнике: Актуальные вопросы экономических наук. Материалы III Международной научной конференции. 2014. С. 27-32.
7. Шумилова В.М. Каратаев А.С. Информационная модель оценки финансовых рисков. // Современные проблемы науки и образования. 2012. №5. С. 243.

*Глинская Ольга Сергеевна,  
доктор экономических наук, профессор,  
заведующая кафедрой экономики, бухгалтерского учета и аудита  
Волгоградского кооперативного института (филиала)  
Центросоюза Российской Федерации  
Российского университета кооперации  
Россия, г. Волгоград  
E-mail: [soig\\_2011@mail.ru](mailto:soig_2011@mail.ru)*

*Некруткина Ирина Анатольевна,  
ассистент кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита  
Волгоградского кооперативного института (филиала)  
Центросоюза Российской Федерации  
Российского университета кооперации  
Россия, г. Волгоград  
E-mail: [tavkazahovaia@mail.ru](mailto:tavkazahovaia@mail.ru)*

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ СФЕРЫ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

*В статье рассматривается формирование механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля как инструментария сохранности имущества и эффективности кооперативов общественного питания. Сделан акцент на особую совокупность сведений, характеризующихся: разнообразием, дискретностью, линейностью, массовостью, объемностью, периодической повторяемостью.*

*Ключевые слова: организация общественного питания; потребительская кооперация; внутрихозяйственный контроль; финансовый учет, управленческий учет, налоговый учет, статистический учет, механизм, информационно-учетный ресурс.*

### **Введение**

Экономическая безопасность каждого экономического субъекта зависит от различных аспектов. Одним из инструментов, позволяющих повысить уровень экономической безопасности, является внутрихозяйственный контроль. Информационно-учетный ресурс внутрихозяйственного контроля - это информация, которая включает различные сведения, характеризующие все стороны управляемых бизнес-процессов сферы общественного питания ПК. Построение информационно-учетного ресурса обуславливает необходимость определения состава показателей, их содержания, а также порядок организации сбора, передачи, переработки и хранения учетно-экономических данных, отбор надежных источников.

Целью формирования механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля является своевременное выявление и устранение искажений в процессе исполнения

управленческих решений, которые направлены на достижение экономической устойчивости в условиях обеспечения сохранности имущества и экономической эффективности кооперативов сферы общественного питания.

### **Информационно-учетный ресурс внутрихозяйственного контроля сферы общественного питания как инструмент обеспечения экономической безопасности**

Управление любым хозяйствующим субъектом сферы общественного питания ПК предполагает наличие учетной информации, позволяющей принимать и реализовывать квалифицированные и эффективные управленческие решения. Для управления предприятием может быть использован любой вид учетно-технической, справочно-нормативной, административно-правовой и другой подобной информации. Цели и задачи получения и использования информации могут быть самыми разнообразными, поэтому учетная и экономическая деятельность внутри

экономического субъекта включает множество аспектов или направлений сбора и обработки внутренней и внешней информации. Так, расчеты аналитических показателей предполагают применение множеств внутренних и внешних источников экономической, учетной, технологической и научной информации.

Целью деятельности любого производителя в условиях рынка является максимизация прибыли, достичь которой возможно на основе управленческих решений, основывающихся на достоверном и рационально сформированном потоке информации, который представляет система народно-хозяйственного учета [4].

В современной экономической литературе формирование механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля как инструментария сохранности имущества и эффективности кооперативов сферы общественного питания принято рассматривать в следующих направлениях:

- Бухгалтерский учет:
  - финансовый учет;
  - управленческий учет;
  - налоговый учет.
- Статистический учет.

Информация, создаваемая в системе бухгалтерского учета субъекта, является внутренней. Информацию о состоянии рынков снабжения, сбыта и перспективах развития, их местоположении, емкости, соотношениях спроса и предложения, ценах на ресурсы, услуги и готовую продукцию и товары и т.п. руководители и специалисты получают из внешних источников [7]. Совокупность учетной и экономической деятельности по сбору, обработке и группировке информации, ее анализу составляет сущность учетного управленческого обеспечения в хозяйствующем субъекте [5].

Информационно-учетный ресурс внутрихозяйственного контроля направлен на представление данных, которые определяют специальные цели и задачи составления, периоды представления и характер применения для управления субъектом сферы общественного питания. Существенное значение в выработке управленческих решений имеют реальность, значимость, допустимая точность выполнения аналитических управленческих вычислений. Выработка эффективных управленческих решений зависит от обоснованности выбора методики формиро-

вания и обособления затрат и методики исчисления себестоимости основных и сопряженных видов продукции, выполненных работ, оказанных услуг, а также в расчетах эффективности использования отдельных видов ресурсов и технологий. В управленческий учет включается экономический анализ и выбор альтернативных вариантов использования ресурсов, экономико-статистические и экономико-математические методы [2].

В настоящее время в целях управления субъектом сферы общественного питания из видов учета наибольший интерес вызывает управленческий учет, который не имеет нормативной регламентации и унифицированных форм отчетности. Кризис рыночных процессов в практической деятельности организаций определили управленческий учет как систему нивелирования рисков, которая представляет собой учет, планирование, контроль, анализ расходов и результатов хозяйственной деятельности в детализации управляемых объектов.

Формирование механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля как инструментария сохранности имущества и экономической эффективности кооперативов сферы общественного питания позволяет выстраивать данные, раскрывающие возможные направления стратегического развития, осуществлять координацию деятельности центров ответственности.

Многообразие состава форм информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля определяется классификационными направлениями, включающими: интересы пользователей; уровни детализации; виды планирования; объекты учета; бизнес-процессы (таблица 1).

Для достижения максимальных результатов построения учетно-методического обеспечения формирования внутреннего управленческого контроля хозяйствующих субъектов сферы общественного питания ПК необходимо составлять учетно-аналитические регистры и отчеты, которые информируют о фактах хозяйственной жизни.

Систематизация классификационных направлений формирования элементов механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля позволяет определить алгоритм его построения, который представлен таблицей 2.

**Таблица 1. Классификационные направления формирования элементов механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля как инструментария сохранности имущества и экономической эффективности кооперативов сферы общественного питания**

Формирование элементов механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля			
Классификационные направления	Характеристика		
В зависимости от пользователей информационно-учетного ресурса	Для внешних пользователей	Для собственников и ключевого управляющего звена	Для управляющих центрами ответственности
По уровню детализации информационно-учетного ресурса	Сводная информация	Частная информация	Сегментная (по регионам, по продуктам)
По видам планирования информационно-учетного ресурса	Стратегическая информация	Тактическая информация	Прагматическая информация
По объектам учета информационно-учетного ресурса	По активам и обязательствам	По доходам и расходам	По направлению денежных потоков
По процессам информационно-учетного ресурса	Управление производством	Управление логистикой	Продажа, расчеты с покупателями
	Управление оборудованием	Управление персоналом	Закупки, расчеты с поставщиками
	Управление запасами	Отчетность и стратегическое управление	Управление финансовыми потоками

**Таблица 2. Механизм построения информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля потребительского общества "Автохозяйство" Ленинского района**

Сбор, идентификация, регистрация информации о фактах хозяйственной жизни для формирования механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля				Обработка информации		Использование информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля в управленческих целях		
Статистический учет	Бухгалтерский учет			Внешняя маркетинговая, техническая, экономическая, научная	Планирование и бюджетирование	Управленческий анализ	Выработка и реализация управленческих решений, соответствующих поставленным целям и задачам	Учетно-методическое обеспечение формирования внутреннего управленческого контроля
	Финансовый учет	Налоговый учет	Управленческий					
Управленческий учет ПК				Управление ПК				
Исполнители в ПК								
Учетная работа в ПК				Экономическая работа		Управление потребительским кооперативом		

Одним из направлений формирования механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля является финансовый учет на предприятиях общественного питания, который, с одной стороны, отражает процессы производства, а с другой - процессы торговли.

В субъектах общественного питания продукты и товары учитываются в бухгалтерии в суммарно-денежном выражении по учетным ценам, а в местах их хранения - в натуральном выражении.

Учет движения сырья и товаров в кладовых на предприятиях общественного питания в соответствии с Планом счетов и Инструкцией № 291, осуществляется на субсчете 20/1 "Товары на складе", по дебету которого отражается увеличение количества сырья и покупных товаров и их стоимости, по кредиту - уменьшение. Стоимостью таких запасов признается первоначальная стоимость, т. е. себестоимость приобретенных за плату запасов. Себестоимость продукции – это стоимостной внутрихозяйственный контроль потребительских кооперативов сферы общественного питания используемых в про-

цессе производства продукции, сырья, материалов, основных средств, топлива, энергии, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и продажу. В данном случае себестоимость состоит из расходов: сумм, уплачиваемых согласно договору поставщику (продавцу), за вычетом косвенных налогов; суммы ввозной пошлины; суммы косвенных налогов в связи с приобретением запасов, которые не возмещаются предприятию; транспортно-заготовительные расходы; прочие расходы, непосредственно связанные с приобретением запасов и доведением их до необходимого состояния.

В предприятиях общественного питания для расчета себестоимости выделяются производственные затраты (счета учета 20, 21, 23, 28) и затраты на продажу (счет учета 44).

Прямые расходы, которые напрямую связаны с выпуском кулинарной продукции списываются на счет 20 «Основное производство» с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с персоналом по оплате труда и др.

На основе документального оформления процесса производства с:

- кредита счета 28 «Брак в производстве» списываются стоимость исправленного брака;
- кредита счета 21 «Полуфабрикаты собственного производства» списываются полуфабрикаты.

С кредита счета 20 «Основное производство» списываются суммы фактической себестоимости completed в производстве продукции, а также выполненных работ, услуг:

- в дебет счета 43 «Готовая продукция»,
- в дебет счета 40 «Выпуск продукции, работ, услуг».

На указанных счетах ведется аналитика как в разрезе стоимости готовой продукции, так и в разрезе ее количества по видам и наименованиям. При дальнейшей реализации кулинарной продукции ее стоимость списывается в уменьшение продаж. Посетителям столовой продукция отпускается в рамках оказания услуг общественного питания, а в розничные точки продаж - по направлению «Торговля».

В соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов обобщение информации о наличии и движении полуфабрикатов собственного производства в хозяйствующих субъектах сферы общественного питания ведется обособленный учет, для которого предназначен счет 21 «Полуфабрикаты собственного производства». По дебету счета 21 в корреспонденции со счетом

20 «Основное производство» отражаются расходы, которые связаны с приготовлением полуфабрикатов, по кредиту счета 21 - стоимость полуфабрикатов, отправленных в дальнейшую переработку (в корреспонденции со счетом 20 и др.) и реализованных другим хозяйствующим субъектам (в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»). По счету 21 аналитический учет ведется по местам хранения и номенклатуре полуфабрикатов (видам, сортам, размерам и т.д.). Количественный учет полуфабрикатов в финансовом учете не ведется.

Следовательно, если производство продукции осуществляется по переделам, это означает, что на каждом переделе образуется полуфабрикат - промежуточный продукт определенной степени готовности, который может учитываться обособленно с использованием счета 21.

Одним из направлений формирования элементов механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля является управленческий учет, который ведется с целью эффективного управления фактами хозяйственной жизни, основан на статической и динамической концепции бухгалтерского учета, а также все виды учетных данных. Управленческий учет измеряет, обрабатывает и передает учетно-управленческое обеспечение для внутреннего использования в управлении хозяйствующими субъектами сферы общественного питания.

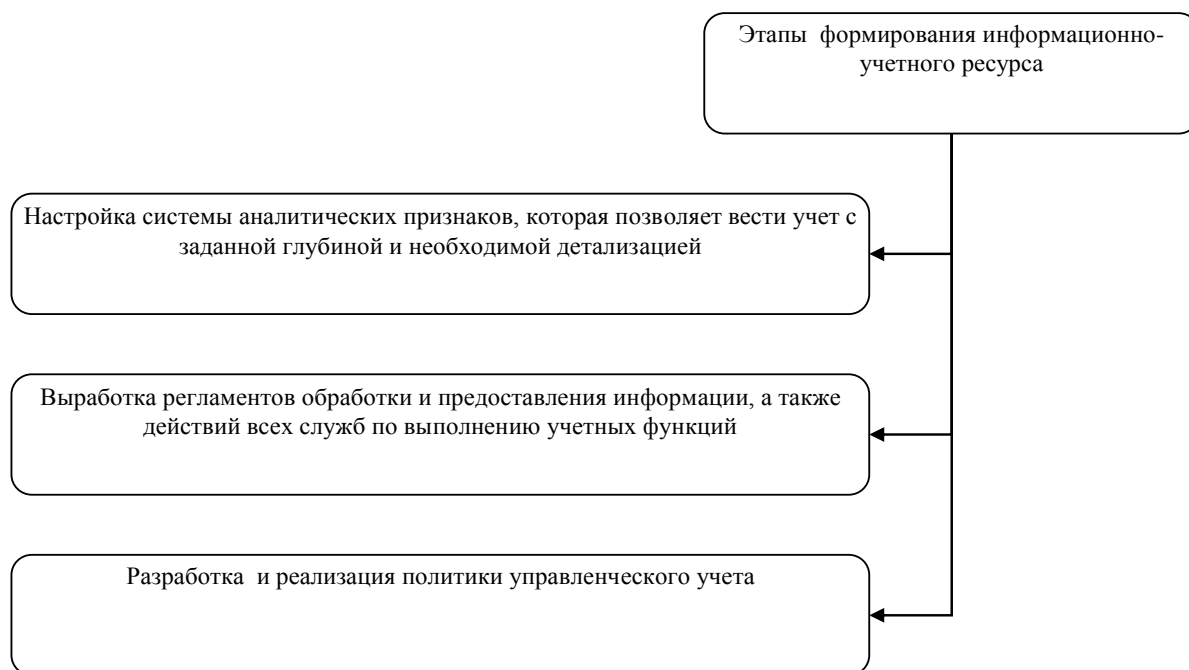
Для потребительских кооперативов сферы общественного питания особенно актуально управление расходами в целях снижения себестоимости и повышения рентабельности осуществляемых фактов хозяйственной жизни.

Стоит отметить, что управленческий учет потребительских кооперативов сферы общественного питания – это организованная подсистема бухгалтерского учета, направленная на регистрацию и обобщение информации о фактах хозяйственной жизни для принятия эффективных управленческих решений в области прогнозирования, планирования, анализа и контроля.

Сущность управленческого учета заключается в определении границ и функций его использования, а также предмета и объекта познания, разработки организационно-методических аспектов его практического применения.

В процессе организации внедрения управленческого учета необходимо определить этапы формирования учетно-управленческой базы (рисунок 1) [3].





**Рисунок 1. Этапы формирования механизма информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля**

Задачей бухгалтерского управленческого учета потребительских кооперативов, осуществляющих услуги в общественном питании, является составление отчетов для формирования учетно-управленческого обеспечения внутреннего управленческого контроля.

Можно сделать вывод, что информационно-учетный ресурс содержит отчеты не только об общем финансовом положении, но и о состоянии особенности производства и продажи продукции сферы общественного питания ПК. Содержание отчетов меняется от целевого назначения и центра ответственности управленческого звена, для которого они предназначены, а именно:

- 1) анализ качества блюд и кулинарных изделий, порядок составления меню;
- 2) соблюдение правил учета и норм выдачи продуктов; соблюдение норм расходов сырья и полуфабрикатов;
- 3) калькуляция блюд и кулинарных изделий, а также действующих цен на них;
- 4) правила, технические регламенты для продовольственных товаров, сырье и полуфабрикатов;
- 5) стандарты, сроки хранения готовых продуктов, сырья и полуфабрикатов; наличие оборудования, посуды и т.д.;
- 6) использование рабочего времени работников кухни посредством составления табеля учета рабочего времени [7].

Управляющим потребительскими кооперативами, осуществляющим услуги в общественном питании, необходим информационно-учетный ресурс, которым поможет в принятии управленческих решений, контроле и регулировании. В информационном обеспечении должны отражаться продажные цены, расходы на производство, спрос, конкурентоспособность, рентабельность продукции, товаров, работ, услуг, выпускаемых и реализуемых хозяйствующими субъектами сферы общественного питания.

Формирование управленческой отчетности для потребительских кооперативов, осуществляющих услуги в общественном питании, строится на основе следующих информационных базах данных:

- 1) раздел учета продаж информационно-учетного ресурса, в котором отражаются реализованные товары, учитываемые по счетам отдельных дебиторов и кредитованию денежных сумм от заказчиков;
- 2) раздел учета покупок информационно-учетного ресурса, в котором отражаются операции покупок и их оплата по счетам разных поставщиков;
- 3) раздел информационно-учетного ресурса, в котором сводятся счета учета, представленные в расширенном управленческом отчете.

Механизм использования двойной записи осуществляется посредством присвоения кодов номинальных счетов.

Когда информация о продаже поступает на счет заказчика в разделе учета продаж, менеджер вводит код для идентификации типа произведенной продажи, то есть формируется специальная ссылка, которая количественно суммируется в расширенном управленческом учете с другими продажами сырья, полуфабрикатов, продукции и продовольственных товаров сферы

общественного питания в целях создания общего показателя реализации.

Форма расширенного управленческого ежедневного отчета информационно-учетного ресурса для внутреннего контроля (тыс. руб.) представлена в таблице 3.

**Таблица 3. Расширенный управленческий ежедневный отчет информационно-учетного ресурса для внутреннего контроля (тыс. руб.) потребительского общества "Автохозяство" Ленинского района**

Наименование блюд	Раздел информационно-учетного ресурса учета продаж за день						Раздел информационно-учетного ресурса учета покупок сырья за день					
	План продаж	Фактические продажи			Остаток продукции	Отклонение от плана	План покупки	Фактические покупки			Остаток сырья	Отклонение от плана
		Всего	Оплаченная продукция	Дебиторская задолженность				Всего	Оплаченное сырье	Кредиторская задолженность		
Блюдо-тт1	50	53	42	11	12	3	35	37	26	8	8	2
Блюдо-тт2	50	97	87	10	17	-3	35	34	31	4	4	-1
Блюдо-тт3	50	52	47	5	7	2	35	37	33	4	5	2
.....												

Целесообразно составлять ежемесячные расширенные управленческие отчеты для информационно-учетного ресурса внутреннего контроля, на основании которых должны формироваться управленческие отчеты для потребительских кооперативов, осуществляющих услуги в общественном питании (таблица 4).

Применение расширенного управленческого отчета и отчета для заведующего производством в процессе формирования информационно-учетного ресурса потребительских кооперативов, осуществляющих услуги в общественном питании, позволит формировать в полном объеме учетно-управленческое обеспечение, направленное на оценку рациональных покупок продовольственного сырья во взаимосвязи с продажами продукцией (блюд), выявлять отклонения от планов и учитывать заказы потребителей.

Формирование информационно-учетного ресурса предполагает обязательное соблюдение нормативных актов в сфере бухгалтерского учета и отчетности в части требования достоверности отчетных данных организации, а также получения в системе управленческого учета до-

стоверной информации для обоснования управленческих решений, что должно обеспечиваться на основе учетной политики [1, 6].

Сегментом информационно-учетного ресурса внутреннего управленческого контроля являются данные регистров и отчетов налогового учета, которые позволяют направить контроль на оценку налоговой нагрузки, правильность применения налогового режима, своевременность расчета, учета и оплаты налоговых обязательств для формирования информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания.

Форма налогового учета в потребительских кооперативах, представляющих услуги общественного питания, применяется в зависимости от выбранного варианта режима налогообложения.

Нами предложена модель-вариационная карта подбора возможных налоговых режимов, применяемых хозяйствующими субъектами сферы общественного питания ПК для целей формирования методического обеспечения (таблица 5).

**Таблица 4. Управленческий ежедневный отчет для заведующего производством информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания (шеф-повар), (тыс. руб.) потребительского общества "Автохозяйство" Ленинского района**

Наименование блюда	Раздел информационно-учетного ресурса учета продаж за день				Раздел информационно-учетного ресурса учета покупок сырья за день				Отклонение от плана	
	План продаж	Фактическое потребление, продажи	Остаток продукции	Заказы потребителей на следующий день	План покупок	Фактические покупки	Остаток сырья	Заказы сырья на следующий день	Потребления продукции	Покупки сырья
Блюдо-тт1	50	53	12	55	35	37	8	38	3	2
Блюдо-тт2	50	48	17	51	35	34	4	36	-2	-1
Блюдо-тт3	50	52	7	53	35	37	5	38	2	2
.....										

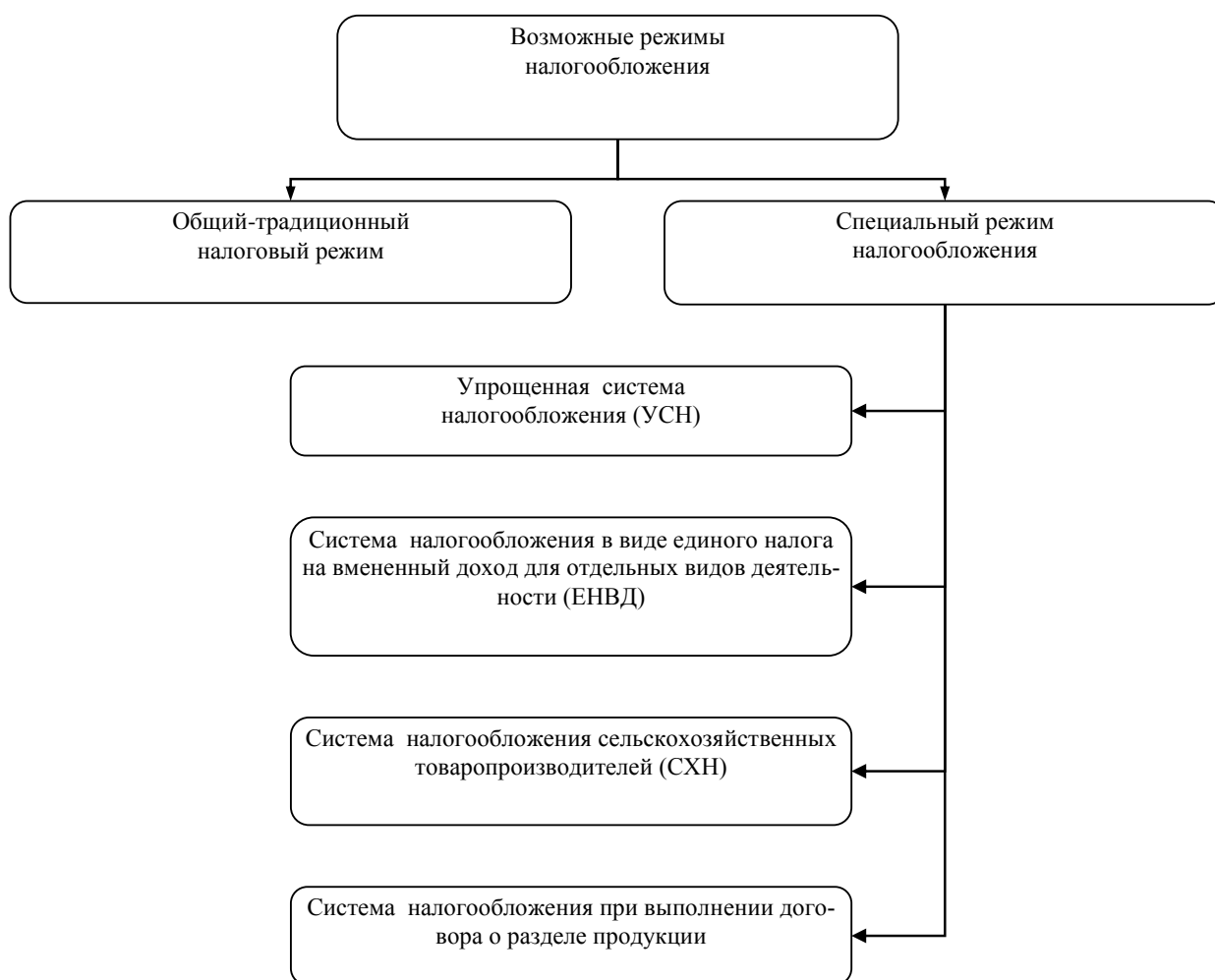
**Таблица 5. Модель, вариационная карта подбора возможных налоговых режимов, применяемых потребительскими кооперативами, представляющими услуги общественного питания**

Факторы, определяющие вариантность применения налогового (специальный или общий-традиционный) режима потребительских кооперативов, представляющих услуги общественного питания	Специальный режим налогообложения			Общий традиционный режим налогообложения
	Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)	Упрощенная система налогообложения (УСН)		
		Доходы	Доходы минус (-) расходы	
<i>Вид деятельности</i>				
Оказание услуг общественного питания, где залы обслуживания посетителей до 150 кв.м. (по желанию)	1000 руб.	Да	Да	Да
Оказание услуг общественного питания, не имеющие залов обслуживания посетителей (по желанию)	4500 руб.	Да	Да	Да
<i>Физические и финансовые показатели</i>				
Общественное питание, где доход менее 150 млн руб. (залы обслуживания более 150 кв.м.)	Нет	6%	15%	Да
Общественное питание, где доход превышает 150 млн руб. с 2017 года до 01.01.2020 (залы обслуживания более 150 кв.м.)	Нет	Нет	Нет	Да
Организации, в которых остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов превышает 150 млн руб. (залы обслуживания более 150 кв.м.)	Нет	Нет	Нет	Да
Средняя численность работников, за налоговый период, превышает 100 чел. (залы обслуживания более 150 кв.м.)	Нет	Нет	Нет	Да

Налоговое законодательство содержит ряд норм, позволяющих хозяйствующим субъектам выбирать из нескольких вариантов при формировании налоговой учетной политики.

Так, выделение общего (традиционного) и специального режимов налогообложения в налоговой системе России предполагает сегментирование возможных режимов налогообложения на общетрадиционную систему налогообложения и специальный режим (рисунок 2).

В современной концепции налогообложения экономических субъектов выделено, что специальный налоговый режим, является частью общего налогового режима определяющий порядок правового регулирования налоговых отношений, который выражается в определенном сочетании юридических (правовых) средств, создающий специальные условия для обеспечения нормального функционирования субъектов налогового права [1, 3].



**Рисунок 2. Виды режимов налогообложения в налоговой системе России для формирования информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания [1]**

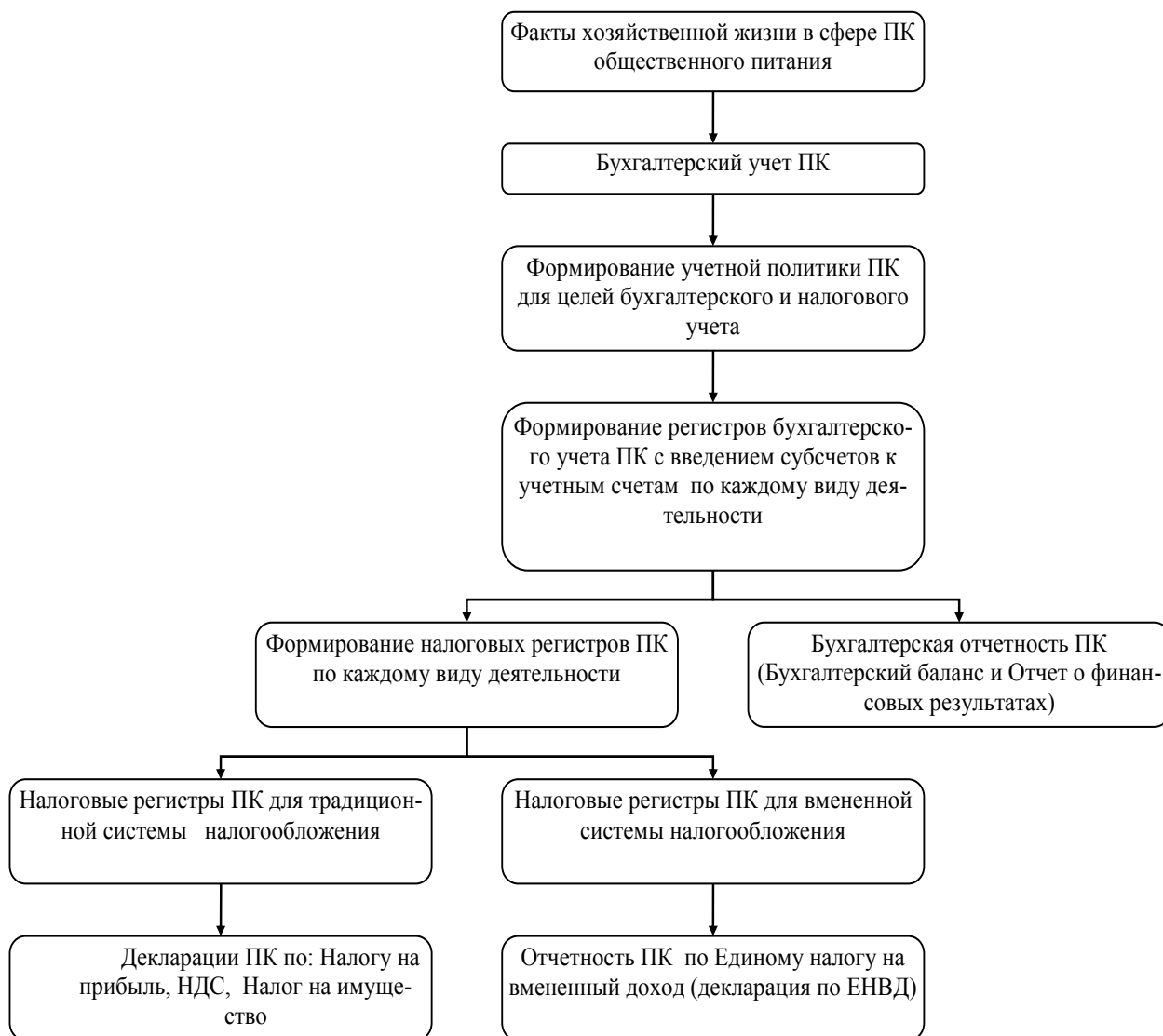
Стоит отметить, что чем больше налоговый учет соответствует методике финансового учета, тем логичнее и прозрачнее формируются налоговые декларации, расчеты налоговых обязательств.

Механизм формирования учетно-аналитического обеспечения, организаций сферы общественного питания, совмещающих традиционную систему налогообложения и специальный режим (ЕНВД) представлен рисунком 2.

Механизм формирования информационно-учетного ресурса внутривозвращенного кон-

троля потребительских кооперативов общественного питания, совмещающих специальный режим налогообложения: единый налог на вмененный доход (ЕНВД) и единый налог по упрощенной системе (УСН) представлен рисунком 3.

Предлагаемый подход к формированию информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания позволит упростить учет, а также своевременно выявлять полноту и достоверность отраженных фактов хозяйственных жизни, которые устанавливают размер налоговой базы.

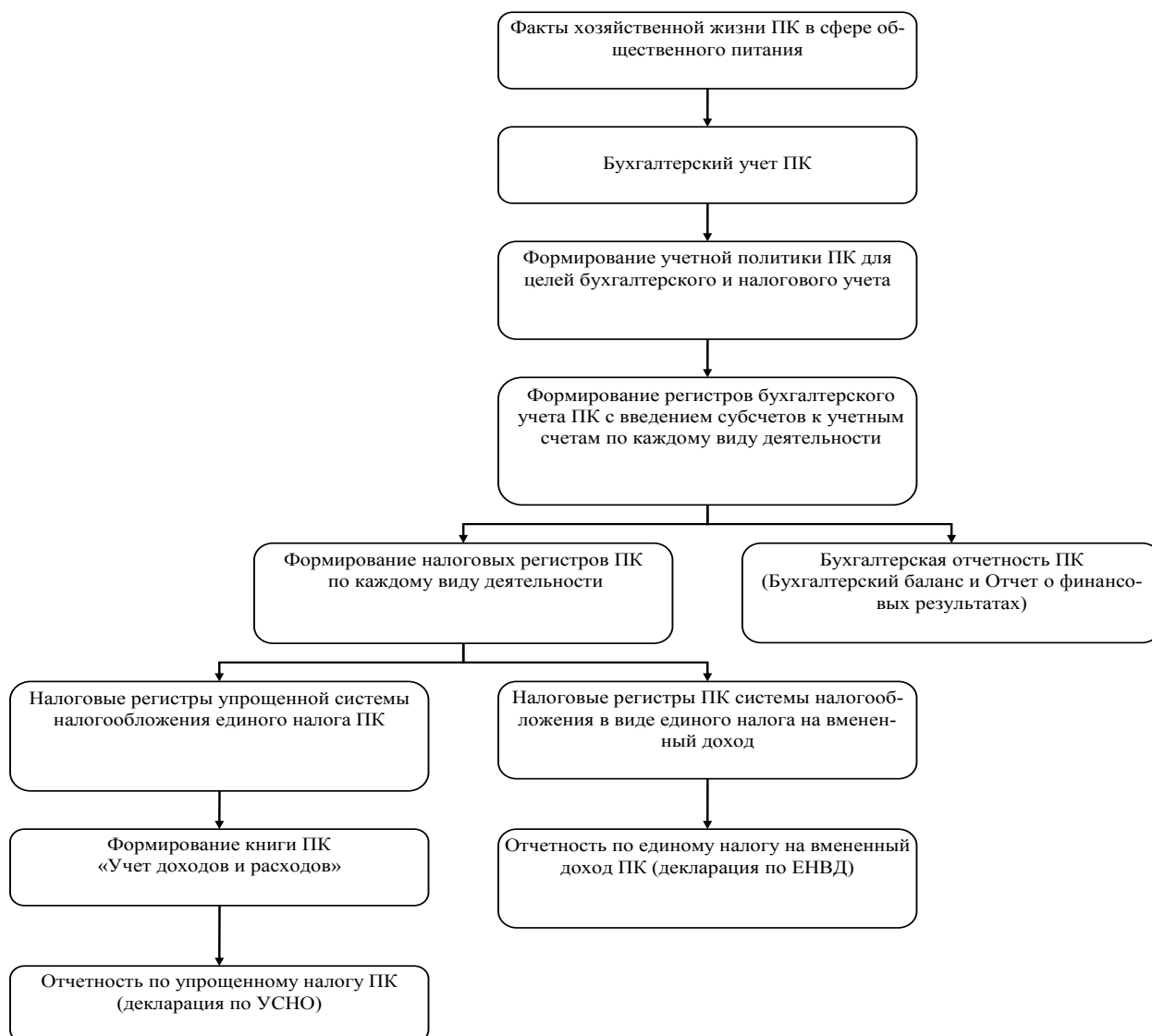


**Рисунок 3. Механизм формирования информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания, совмещающих традиционную систему налогообложения и специальный режим (ЕНВД) [2]**

На основании представленных данных можно сделать вывод, что составляющим сегментом информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля потребительских кооперативов общественного питания являются регистры и отчеты статистического учета. Так, в развитых странах для целей информационно-учетного ресурса внутрихозяйственного контроля потребительских кооперативов общественного питания статистического наблюдения и национальных программ поддержки используется единая классификация субъектов хозяйственной деятельности, при выработке которой учитываются как количественные, так и качественные критерии. Это позволяет не только

обеспечить реализацию адресных мероприятий, но и осуществлять комплексную оценку экономической значимости потребительских кооперативов, осуществляющих услуги в общественном питании.

Статистические регистры, построенные на собранных и сгруппированных первичных данных, позволяют сформировать отчеты в динамике, а также выявить сезонность и коррелируемость изучаемых во внутреннем управленческом учете качественных и количественных показателей потребительских кооперативов, осуществляющих услуги в общественном питании.



**Рисунок 4. Механизм формирования информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания, совмещающих специальный режим налогообложения в виде ЕНВД и УСН [1,2]**

Так, в общественном питании ПК по данным статистического учета можно выявить такие сезонные блюда как: холодные и горячие десерты; холодные и горячие напитки; постные и мясные блюда и так далее.

**Заключение**

Из вышеизложенного стоит отметить, что для формирования сегментов информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских кооперативов общественного питания с целью обеспечения экономической безопасности (финансовый сегмент, управленческий сегмент, налоговый сегмент, статистический сегмент) необходимы следующие основные внутренние регламенты и инструкции, которые определяют нормы и правила:

- регламент развития финансовой структуры потребительских кооперативов общественного питания;
- положение об учетной политике потребительских кооперативов общественного питания для целей финансового, налогового, управленческого и статистического учета;
- классификаторы и кодификаторы учета и инструкции потребительских кооперативов общественного питания по их применению;
- формы первичных и отчетных документов учета потребительских кооперативов общественного питания;
- регламенты бизнес-процессов, которые регламентируют сроки, порядок и ответствен-

ность конкретных сотрудников за формирование регистров управленческого учета и форм отчетности.

Так, для информационно-учетного ресурса внутреннего контроля потребительских коопе-

ративов общественного питания необходимо регламентировать структурные элементы учетной политики по четырем сегментам учета, а именно: финансовый учет; налоговый учет; управленческий учет; статистический учет.

*Список литературы*

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.). ИСС КонсультантПлюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации - часть первая от 30.11.1994 №51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ и часть третья 26.11.2001 г. № 146 –ФЗ. ИСС КонсультантПлюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации - часть первая от 31.07.1998 №146-ФЗ и часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ. ИСС КонсультантПлюс.
4. О Бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ. ИСС КонсультантПлюс.
5. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ. ИСС КонсультантПлюс.
6. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности: Утв. постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696. ИСС КонсультантПлюс.
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н. ИСС КонсультантПлюс.
8. Правило стандарт № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка риска существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденное Постановлением Правительства РФ № 696. 23.09.2002. ИСС КонсультантПлюс.
9. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 08.11.2001 № 31 (ред. от 31.03.2011) "О введении в действие санитарных правил" (вместе с "СП 2.3.6.1079-01. 2.3.6. Организации общественного питания. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям общественного питания, изготовлению и оборотоспособности в них пищевых продуктов и продовольственного сырья. Санитарно-эпидемиологические правила", утв. Главным государственным санитарным врачом РФ 06.11.2001) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 07.12.2001 № 3077). ИСС КонсультантПлюс.
10. Национальный стандарт Российской Федерации «Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия. ГОСТ Р 50763-2007», утв. Приказом Ростехрегулирования от 27.12.2007 № 474-ст.
11. Национальный стандарт «Услуги общественного питания. Технологические документы на продукцию общественного питания. Общие требования к оформлению, построению и содержанию. ГОСТ Р 53105-2008», утвержденный Приказом Ростехрегулирования от 18.12.2008 № 514-ст.
12. Шохнех А.В. Теория и методология учета, контроля хозяйствующих субъектов малого бизнеса: Монография / Шохнех А.В. – Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008. 336 с.
13. Глинская О.С., Голубятникова О.Н., Устинова А.Н., Шохнех А.В., Внутренний контроль, как системное наблюдение над результатами управленческих воздействий в хозяйствующих субъектах рыночной экономики России // Аудит и финансовый анализ. – № 1. – М., 2010. – С. 298 – 304.
14. Голубятникова О.Н. и др. Концепция развития учета в системе экономической безопасности предпринимательской сферы России [Текст] / О.Н. Голубятникова, А.Н. Устинова, А.В. Шохнех // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 2. – С. 17-23.
15. Егорова И.С. Внутренняя отчетность как инструмент контроля центров ответственности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 10. С. 78 - 87.
16. Пчелинцева Л.Б. Управленческий учет как система формирования и источник данных для управления современным предприятием // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 45. С. 29-34.
17. Соколов А.А., Проблемы формирования учетной политики // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - № 11. – С. 18-19. (С. 18 - 27.)
18. Шохнех А.В. Математические методы оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов] / А.В. Шохнех // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 6 (42). С. 2.
19. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.
20. Бакулевская Л.В. Модель стратегического управленческого учета расходов на продажу в оптовой торговле на основе метода ACB-COSTING. // Вопросы экономики и права. 2011. №34. С. 393-399.

**Давыденко Владимир Александрович,**  
доктор социологических наук, профессор,  
начальник научно-исследовательского центра  
Финансово-экономического института  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: vlad\_davidenko@mail.ru

**Данилова Елена Павловна,**  
кандидат социологических наук,  
доцент кафедры менеджмента, маркетинга и логистики  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: danilovaep@rambler.ru

**Данилов Сергей Владимирович,**  
аспирант, старший преподаватель кафедры менеджмента,  
маркетинга и логистики;  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: danilow.sv@yandex.ru

Работа выполнена при финансовой поддержке  
Российского гуманитарного научного фонда  
(проект № 16-03-00500), Тюменский государственный университет.

## **МОШЕННИЧЕСКИЕ СХЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ В ИПОТЕЧНОМ БИЗНЕСЕ: ОПЫТ США**

*В статье рассматриваются актуальные вопросы понимания и раскрытия содержания категории “мошенничество” в экономико-социологическом аспекте с точки зрения решения проблем защищенности бизнеса и клиентов банков от внешних и внутренних угроз. Представлен парадокс Б. Мандевилля, понимаемый авторами в современном контексте. Проанализированы “новинки” схем кредитования в ипотечном бизнесе на примерах США, трактуемые как “мошенничество по факту”. Показано, каким образом финансовые инвестиции и финансовые спекуляции встроены и укоренены в современных экономических практиках. Кризис субстандартного ипотечного кредитования в США рассмотрен с точки зрения современных научных подходов, среди которых делается упор на “моменте Мински”, как одного из наиболее конструктивных теоретических описаний базовых причин деловых и финансовых циклов. Особое внимание уделено тому, что опыт субстандартного ипотечного кредитования в США применим в современной российской практике, в частности, рынок секьюритизации в России продолжает постепенно восстанавливаться после кризиса 2014 г. Рассмотрены и проанализированы данные судебной статистики по мошенничеству и другим статьям экономической преступности, показан ее понижающийся тренд.*

*Ключевые слова: контент категории “мошенничество”, ипотечный бизнес, “новинки” схем кредитования, “момент Мински”, опыт субстандартного ипотечного кредитования, данные судебной статистики.*



**Введение**

Проблематика мошенничества всегда привлекала пристальное внимание к себе ученых и практиков, хотя частота и насыщенность обращения к этому феномену обуславливалась частотой возникновения, динамикой процесса и масштабами проявления финансовых скандалов, обрушением финансовых пирамид и сопутствующих им финансово-экономических кризисов. Обращение к свершившимся фактам “мошенничества”, связанное с попытками переосмысления фундаментальных причин кризисов ссудо-сберегательных ассоциаций и банков США в конце 1980-х – начале 1990-х гг. и в 2007-2008 гг.; схем «финансовой взаимопомощи» типа пирамид МММ, Властелина, Русский дом Селенга, Хопер-Инвест, Хайп-проект и др. в середине 1990-х гг. и дефолта России по основным видам государственных ценных бумаг (ГКО) в 1999 г; бума и краха ипотечного рынка в США в 2008 г., сопряженного с банкротством империи Lehman Brothers и национализацией международной компании American International Group 15 сентября 2008 г., последовавших после этого серьезных финансовых неприятностей многих банков и банкиров мира, которые попытались воспользоваться ажиотажем (бум на рынке жилья), в итоге попавших в ловушку «плохих долгов» по схеме «момента Мински», когда трансформации спекулятивного финансирования становятся Понци-финансированием (Ponzi-finance), в случае, когда денежных поступлений фирм и граждан не хватает даже на регулярную выплату процентов – это и многое другое дает богатую фактуальную пищу для научного переосмысления феномена мошенничества.

Ясно, чем заканчиваются подобного рода аферы. Мы помним, что в ноябре – декабре 2008 г. огромные финансовые активы США по своему масштабу в один миг стали вдруг “одинаковыми”, превратившись в “токсичные отходы”; тогда же лопнула финансовая пирамида, организованная Бернардом Мейдоффом (Bernard Madoff), председателем совета директоров фондовой биржи NASDAQ – крупнейшая в мировой экономической истории финансовая авантюра: общий ущерб для потерпевших \$65 млрд, его участие более чем в 4800 клиентских счетах, число потерпевших составило около трех миллионов человек, несколько сотен финансовых организаций; Бернард Мейдофф, дал признательные показания по одиннадцати пунктам обвинения, среди которых отмывание денег, лже-свидетельство и мошенничество; был приговорен судом Нью-Йорка 29 июня 2009 г. к 150 лет

тюремного заключения [10], стал автором крупнейшего в мире мошенничества.

Актуальность постановки проблемы мошенничества для научного обсуждения в России состоит в необходимости понимания того, что сегодня известные разнообразные “мошеннические действия” представителей верхних слоев элиты американского общества сыграли приоритетную роль в запуске мирового финансово-экономического кризиса 2007-2009 гг., и печальный опыт массового распространения токсичных ипотечных ценных бумаг в 2000-х гг. в США должен стать сильным поводом задуматься о том, какие уроки можно и нужно извлечь элитам России из происшедшего краха на финансовых мировых рынках. Достаточно устойчивое научное знание, полученное в результате анализа фактов глубочайшего ипотечного кризиса (subprime mortgage crisis) в США должно нам также показать, какими уроками нельзя пренебрегать ни в коем случае, и понимать, куда и когда нельзя вкладывать деньги, а какие реально выгодные инвестиционные проекты – такие, чтобы «все было без жульничества и без обмана».

**Секьюритизация ипотечных займов как создание спекулятивной ценности на ипотечных рынках США**

*Научная проблема* в контексте “мошенничества” с точки зрения социально-экономического подхода состоит в наличии феномена аналитической асимметричности ситуации, когда часть участников сделки обладает такой важной информацией, которой не располагают другие. В самом общем плане, из-за асимметрии информации (asymmetrical information) возникает несколько основных проблем на рынках, связанных с действием отрицательного / неблагоприятного отбора (adverse selection); риска недобросовестности / морального риска (moral hazard); дорогостоящей верификации состояния (costly state verification), рентоориентированного поведения (rent seeking) и других таких моментов, когда доход генерируется не в качестве справедливого вознаграждения за создание и прирост благосостояния, а путем изъятия доли состояния, которое «произведено» без каких-либо особых усилий со стороны “приобретателя ренты”, или “мошенника”. Имеется выражение: создание “корпоративной вуали” (“corporate veil”), когда для привлечения более дешевого финансирования фирмой и инвесторами между ними исключаются посредники (с целью вывода активов из конкурсной массы или передачи рисков в обмен на комиссию), используется механизм

“манипуляции с балансом”, а не механизм “истинной секьюритизации”, целью которой является, наоборот, восстановление ликвидности. Акцент на ликвидности помогает отделить секьюритизацию от недобросовестного ее применения, в том числе, в мошеннических целях. В связи с употреблением смыслов и значений термина “мошенничество” всегда возникают вопросы: «что такое “мошенничество” вообще – не только с криминологической, правовой или оценочной точек зрения, но также и с точки зрения экономического поведения или социального действия? Сопряженные с ними другие дискуссионные моменты связаны с ответами на вопросы: каковы научные экономические и социологические подходы к анализу такого повсеместного явления, как “мошенничество”? Авторы представляют здесь свое понимание рассматриваемой проблемы.

*Цель*, которую авторы преследуют в данной статье, – провести всесторонний анализ такого социально-экономического явления как “мошенничество”, показать механизмы работы различных мошеннических схем “как таковых”, представить разные мошеннические схемы кредитования в ипотечном бизнесе на примерах их реализации в такой развитой стране мира, как США.

*Задачи*, решение которых должно привести к цели, обеспечиваются разработкой новых интеграционных подходов, связанных с содержательным анализом определенных исторических вех “мошенничества” как типа экономического поведения; становления института правовых норм ответственности за мошенничество и конструктивных действий представителей государства, направленных против мошенничества; криминологическая характеристика признаков состава мошенничества в законодательстве тех или иных стран; анализ кредитования в ипотечном бизнесе, включая мошеннические схемы с учетом опыта США с выявлением положительных и отрицательных составляющих; анализ возможности применения в России конструктивных моментов долгосрочного кредитования населения под залог недвижимости и эффективной работы банковских институтов в целом.

*Теория исследования*: основана на исходной предпосылке о том, что экономическая логика “мошеннического поведения” должна быть встроена и укоренена (*embeddedness*) в историческом, социокультурном, политическом и других важных контекстах, задающих вектор развития. При этом ипотечное кредитование, понимаемое как долгосрочный займ, предоставляемый

под залог недвижимости, в своей экономической реальности есть форма доверия (*trust*), которая позволяет одной стороне предоставить деньги или ресурсы другой стороне, где вторая сторона не возмещает первую сторону немедленно (тем самым создавая долг), но вместо этого обещает либо возместить (*gerau*) или вернуть (*return*) эти ресурсы на более позднюю дату. Ипотечное кредитование – это метод превращения взаимных обязательств в обоюдную выгоду для больших групп людей.

*Методология исследования* строится на понимании смысла “мошенничества” как категории экономического поведения. Используемые подходы: историко-генетический, который позволяет обращаться к конкретным формам и фактам социально-экономического поведения в истории хозяйства, не утрачивая связь с ними в процессе “теоретизирования”; феноменологический, который рассматривает рынок как продукт взаимодействия его участников, где исходным пунктом выступают их интересобъективные восприятия происходящего; структурный, когда анализ рынка и экономическое поведение его участников понимаются как совокупность сетевых связей между ними; неоинституциональный, акцентирующий роль норм и правил в функционировании рынка и экономического поведения его участников; политико-экономический, изучающий роль властных отношений во взаимодействиях между участниками рынка; социокультурный, представляющий рынок и экономическое поведение его участников как культурные конструкторы.

*Логика изложения*, принятая в статье, основана на применении исторического, правового, экономического и экономико-социологического подходов, с помощью которых обосновываются варианты содержательного переопределения категории “мошенничество” в соответствующих контекстах.

*Краткий обзор научной литературы* [1-9, 16, 18] по исследуемому вопросу привел авторов к следующим предварительным выводам: “мошенничество” как таковое – конструктивно изучать в процессе «живой истории», дающей возможность проследить основные этапы и закономерности развития, структуру, элементы и состав признаков мошеннического поведения; имеет значение фактуальный (документальный) подход, при помощи которого верифицируются эмпирические данные разных “мошеннических дел”, включая применение разнообразных мошеннических схем кредитования в ипотечном бизнесе как в США, так и других странах мира. Используемые научные подходы для изучения

“проблемы мошенничества”: это экономика преступления и наказания Г. Беккера [1]; отношения контрактация, субъективный риск и оппортунизм О. Уильямсона [7]; рентоориентированное поведение и информационная асимметрия Дж. Стиглица [4; 18]; финансовые детерминанты деловых циклов Х. Мински (концепт: “момент Мински”) [3].

*Предтечи* современных типов мошенничества (“мошеннического поведения”) возможно обнаружить в парадоксе Б. Мандевиля, описанный им в его научном труде с характерным названием: «Возроптавший улей, или Мошеники, ставшие честными» [2]. Ключевые моменты этого парадокса: пороки частных лиц полезны для общества, или частные пороки – общественные выгоды (private vices – public benefits), т.е. в результате осуществления мошеннического поведения видны значимые выгоды в таких сферах, как промышленность, занятость, экономика в целом.

Толкование парадокса Б. Мандевиля может быть следующим: такие частные пороки как жадность, тщеславие, гордость, своекорыстие приводят к публично выгодным результатам и не только могут быть полезны, но даже необходимы в итоге для достижения коллективных благ. На наш взгляд, важно то, что под “мошенничеством” Мандевиль понимал самые разнообразные “обманные действия” тех, кто паразитирует на труде того, кто не в состоянии обмануть другого, оказываясь “слишком доверчивым”; “мошеники” - это плуты, тунеядцы, сутенеры, карманники, шулера, хапуги, шарлатаны, гадалки, негодяи, фальшивомонетчики, воры, сводни, игроки, грабители, маги – все они причисляются к данной категории по признаку того, что «шли на хитрость и обман, дабы - набить себе карман» [2, с. 11]. Среди “мошеников” всегда уважаемые люди: «весьма солидные мужи – нисколько не чурались лжи». Под такое понятие “мошеников” попадали любые игроки, дельцы, чиновники и политики, устраивавшие свои “делишки” бесчисленными обманами и хитростями: «везде чинуши плутовали, но чтоб о том не толковали, они мошенничества плод умели выдать за доход, и называли честной сделкой любую грязную проделку» [2, с. 13]. Выводы по парадоксу Мандевиля имеет смысл свести к следующим пунктам: деятельность “мошеников” выгодна обществу потому, что она эффективна (продуктивна) для всех участников процесса: позволяя заниматься извлечением колоссальных прибылей, в качестве результата индивидуальные блага в конечном

счете распространяются для всех членов общества; такие частные пороки, как жадность, корысть, гордость, самолюбие (“self-love”), тщеславие, любовь к самому себе (“self-liking”), величайшая расточительность – безусловно выгодны обществу («здесь роскошь бедных выручала тем, что работу им давала; ей гордость в этом помогала; а зависть и тщеславье тут облагораживали труд» [2, с. 14].

Рассматривая в контексте парадокса Мандевиля финансовый сектор США в начале 2000-х гг., который внес решающий вклад в экономический рост этой страны на базе инновационных банковских технологий [4, 6-8], нужно уточнить, что тогда кредиторы-банкиры предлагали заемщикам привлекательные нормы прибыли по кредитам с низкими первоначальными ставками (teaser rates), обещая будущие высокие процентные ставки. Смысл действия этого парадокса в том, что новейшие банковские технологии, изначально нацеленные на выявление и реализацию такого человеческого порока, как “жадность”, действительно приводили в итоге к высоким доходам банков, в том числе из-за беспрецедентного рефинансирования, «дешевых денег» (низкой стоимости займов и снижения учетной ставки процента, под который центральный банк выдает ссуды), снижения норм обязательных резервов коммерческих банков, ослаблением ограничений по контролю за их деятельностью со стороны государственных регуляторов. Как показал Д. Е. Стиглиц, финансовый сектор США вложил много средств в лоббирование интересов фирм, – и эти вложения более чем окупились [4, с. 84]. Радостно напевая: “Don't worry! Be happy!” (“Не волнуйся! Будь счастлив”) и рынки, и общественность позволили уверить себя в том, что жадность – это хорошо [8, с. 39, 42]. Используя афоризм «алтарь жадности немногих», на который были положены разделяемые всеми ценности справедливости, и указывая на то, что жадность можно назвать наследуемой чертой человеческой природы, Д.Е. Стиглиц справедливо отмечает, что все это, тем не менее, не означает, что «мы должны мириться с последствиями действий беспринципных банкиров, которые эксплуатируют бедных и вовлекают их в осуществление своих грабительских монопольных операций. Мы можем и должны регулировать деятельность банков, игнорировать несправедливые условия кредитования, они должны отчитываться за свои преступные действия и должны понести наказание за свою монопольную деятельность» [4, с. 28, 128]. Здесь приобретает свое значение и “обратное действие” парадокса

Мандевилья: когда “плохие долги” частных финансовых посредников были “социализированы”, тем самым стали “общественными”; при этом дефолты и активность взыскания резко возросли по мере того, как истекали первоначальные сроки «простых» ипотечных бумаг с фиксированной процентной ставкой (Fixed-rate Mortgage). Этот процесс рассматривается ниже более подробно – для того, чтобы показать, как стали работать мошеннические схемы кредитования в ипотечном бизнесе в США наиболее зримым образом.

В начале 2000-х годов мировые финансовые рынки вступили в период, характеризуемый низкими процентными ставками и изменчивостью цены ниже средней (в годовом исчислении волатильность как статистический финансовый показатель, характеризующий изменчивость цены, составляла порядка  $\sigma=0,16$ ). Период «великой умеренности» отличался сохранением процентных ставок капитала на исторически низком уровне доходности в большинстве стран развитого мира, которые были доступны среди традиционных классов активов (инвестиций или кредитов). Такая стабильная ситуация побудила многих инвесторов изучать новые инвестиционные возможности в поисках более высокой доходности капитала. У них возник рост мотивации к таким кредитным стимулам, как чрезвычайно легкие начальные условия (easy initial terms) получения кредита в контексте долгосрочной в то время тенденции роста цен на жилье (long-term trend of rising housing prices), и это побудило их брать на себя рискованные ипотечные обязательства в ожидании того, что они смогут быстро рефинансироваться на более выгодных и простых условиях (easier terms).

Эти ипотечные ценные бумаги впоследствии были названы «токсичными активами» [toxic mortgages; toxic securities] [8, 335]. Исследования новых схем ипотечного финансирования усилились после того, как был отменен банковский закон Гласса-Стиголла (Banking Act of 1933 – Glass - Steagall Act) в 1999 г., который был принят в 1933 г. сразу после окончания Великой депрессии для того, чтобы предотвратить конфликт интересов кредитования и оценки ценных бумаг путем разграничения сфер деятельности коммерческих и инвестиционных банков. Джозеф Стиглиц выступал против его отмены, которую он назвал «кульминацией лоббистской кампании банков и отрасли финансовых услуг». Он считал, что отмена этого закона способствовала мировому финансовому кризису 2007-2009 гг. потому, что преобладающей

корпоративной культурой стала не более консервативная культура коммерческих банков, а культура инвестиционных банков, где высокие риски являлись вполне приемлемыми; как следствие, в период ипотечного бума 2001-2007 гг. в США выросли доля рискованных операций и доля заемного капитала [16]. По данным Национальной комиссии о причинах финансово-экономического кризиса в США, с 2001 по 2007 гг. ипотечный долг США почти удвоился, а размер ипотечного долга на одно домашнее хозяйство вырос более чем на 63% - с \$91 500 до \$149 500, при практически застойной заработной плате, а задолженность по ипотечным кредитам в США по отношению к ВВП увеличилась с 46% в 1990-х годах до 73% в 2008 г. и достигла небывалой суммы в \$10,5 трлн. (ВВП США в 2008 г. составлял \$14,72 трлн) [20]. Важно подчеркнуть, что многие президенты США (в том числе Рузвельт, Рейган, Клинтон, Буш-старший и Буш-младший, Обама) в качестве общенациональной цели объявляли рост жилищного строительства для домовладельцев из числа как низших классов, так и национальных меньшинств. Так, президент США Джордж У. Буш в июне 2002 г. объявил о национальной цели увеличения числа домовладельцев из числа меньшинств не менее чем на 5,5 млн человек к концу 2010 г. Достижение поставленной цели не только должно было помочь большому количеству американцев воспользоваться преимуществами владения собственными домами, но и укрепить экономику США [15]. При этом пропагандировалась идея о том, что участники ипотечного рынка могут и готовы принимать намного бóльшие уровни риска, чем они могли себе позволить при самых низких уровнях возможной компенсации потерь. По сути дела, пропагандистское заявление Джорджа У. Буша произошло в начале периода будущего ипотечного бума, который через пять лет завершился «обвалом» ипотечного рынка. Начались процессы секьюритизации (securitization) в форме объединения банковских кредитов для создания обращающихся облигаций в ипотечной отрасли США именно тогда, когда фирмы, спонсируемые государством (Government Sponsored Enterprises) стали объединять относительно безопасные, обычные, «отвечающие», «простые» ипотечные кредиты – в различные пулы, тем самым создавать рынки ценных бумаг с ипотечным покрытием («mortgage-backed securities»), затем перепродавать их инвесторам, гарантируя эти ценные бумаги против возможного дефолта по основным активам.

Массовая секьюритизация в США началась в 2003 г. с процесса выброса на финансовые

рынки кредитов с очень низкими первоначальными ставками (teaser rates), хотя смысл «истинной секьюритизации» состоял в заключении сделок по переводу необращаемых финансовых активов в обращаемые инструменты рынка ценных бумаг с помощью выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами (Asset backed securities) [16, p. 213] (в российской литературе используется термин: «обеспеченные ценные бумаги»). Как оказалось, для многих американских банкиров стали приоритетны неформальные детерминанты реального экономического поведения, заключающиеся в умении «обходить (срезать) углы», то есть действовать в обход формальных законов. Комиссия по расследованию причин финансового кризиса в своем докладе отмечала, что в условиях резкого ухудшения стандартов предоставления кредитов и незначительного рыночного регулирования ипотечное мошенничество процветало в буквальном смысле. Между 1996 и 2005 гг. количество отчетов о подозрительных финансовых сделках, предоставляемых депозитарными банками и связанными с ними организациями, с возможностью стать финансовыми преступлениями, выросло в 20 раз; а в период с 2005 по 2009 гг. – увеличилось более чем в два раза. Общий размер убытков от ипотечного мошенничества в 2005-2007 гг. оценивается в 112 миллиардов долларов США. Кредиторы предоставляли займы лицам, неплатежеспособность которых была заведомо известна, несмотря на то, что выдача этих кредитов могла привести к значительным убыткам держателей ипотечных ценных бумаг [20]. Более того, Комиссия по расследованию финансового кризиса в США (Financial Crisis Inquiry Commission) пришла к жесткому выводу о том, что этого кризиса вообще можно было избежать в случае, если бы он не был вызван широко распространенными провалами в финансовом регулировании, в том числе неспособностью Федеральной резервной системы остановить поток токсичных ипотечных кредитов. Выявлено слишком много финансовых фирм, которые вели себя опрометчиво, взяв на себя слишком большие риски. Кроме того, взрывоопасная смесь чрезмерного риска заимствования возникла как со стороны домохозяйств, так и со стороны Уолл-стрит, что поставило американскую финансовую систему на путь столкновения с кризисом. В этом были виновны ключевые лица, ответственные за разработку политики, которые плохо были подготовлены к кризису, в частности, они обнаружили полное непонимание сути финансовой системы, над которой они осуществляли надзор, в результате чего выявлены серьезные системные

нарушения подотчетности и этики на всех уровнях власти и управления [20]. Как доказывает теория Г. Беккера, преступление – вид деятельности, которую люди выбирают рационально, сравнивая ожидаемые выгоды и ожидаемые издержки в виде вероятного наказания, с учетом субъективного отношения к риску быть арестованным и выплатить штрафы; преступная деятельность – такая же профессия, которой люди посвящают полное или неполное рабочее время, например, столярное дело, инженерия или преподавание. Равновесие системы определяется равенством предельных издержек и предельной выручки общества от борьбы с преступностью. Минимизируемой целевой функцией считается функция, измеряющая убытки общества от преступлений; имеет значение эластичность предложения преступлений, т.к. определяет, как общественные издержки реагируют на изменение уровней строгости наказания; особое внимание уделяется проблеме штрафов, обладающих рядом преимуществ по сравнению с другими формами наказаний, и соотношения с их суровостью (быть арестованным) [1]. Те, кто шел на банковские мошенничества, прекрасно понимал эти риски.

Вопиющий пример мошеннических действий отметили П. Темин П. и Д. Вайнс: в погоне за прибылью финансовые посредники слишком часто действовали в обход законов, допуская применение технологии переноса электронной подписи (robot signers signature machines – “роботы-подписыватели”) в целях передачи прав собственности, чтобы ипотечные кредиты тем самым можно было легко упаковывать в транши, хотя по сути правовых американских законов эта технология использования “роботов-подписывателей” представляла собой очевидное нарушение имущественных прав. Если кредитор не способен предъявить расписку (a note) от залогодержателя (mortgagee), то переход заложенного имущества и новую собственность мог бы оказаться нереализуемым. Но технологии переноса электронной подписи решала проблему. И это – лишь один из примеров мошеннических действий, предпринимавшихся финансовыми посредниками в период бума [6, с. 251]. В еще более жесткой формулировке Мартин Вульф написал о том, что в первой половине 2010-х годов в США «деятельность банков в значительной степени была направлена на поиск возможностей обойти ограничения существующей системы регулирования, в том числе при помощи создания “теневой банковской системы”, компаний специального назначения для забалансового финансирования производных ценных бумаг...

В основе финансовой индустрии США находятся высокорентабельные предприятия. Их основной деятельностью является создание и торговля активами неопределенной стоимости (assets of uncertain value), а их обязательства гарантированы государством. Это лицензия на азартные игры с деньгами налогоплательщиков (a licence to gamble with taxpayers' money) ... менеджеры имеют более сильный экономический интерес, чем акционеры, в этой игре на тотализаторе ("betting the bank") идти ва-банк ("going for broke") [21]. Тот факт, что менеджеры все-таки потеряли много денег, не свидетельствовал о том, что делать такие ставки было глупо, поскольку их потенциал был настолько огромным, что они полностью окупали большие риски [6, с. 251].

Все эти примеры прекрасно вписываются в теорию оппортунизма и субъективного риска О. Уильямсона: оппортунизм – есть преследование личного интереса с использованием коварства; ложь, воровство и мошенничество; которые могут быть активными и пассивными, ex ante (предварительными) и ex post (фактическими); введение в заблуждение и запутывание партнера; нераскрытие, искажение и сокрытие информации; притворство, любые другие тонкие формы обмана; субъективный риск трактуется как особенности контрактных процессов доверителя и его агента в страховом деле, когда делается акцент на разнообразных возможностях неблагоприятного отбора [7, с. 97, 103 прим.]. По данным управления финансового инспектора штата Нью-Йорк, в 2006 г. общая сумма премий руководителей высшего звена составила 23,9 миллиарда долларов США: «Трейдеры с Уолл-Стрит заботились не о долгосрочном благосостоянии фирмы, а о величине ежегодной премии. Создавалось впечатление, что на всех уровнях финансовой системы, от ипотечных брокеров до специалистов по управлению рисками финансовых корпораций, поощрялось осуществление краткосрочных прибыльных рискованных операций, а необходимость выполнения долгосрочных обязательств во внимание не принималась. Главной изобличающей уликой является то, что основная часть руководителей банков не имела ни малейшего представления о том, как именно осуществляются эти инвестиции» [17]. Размер премий специалистов финансового рынка определялся размерами комиссии за формирование созданных ими финансовых продуктов, а не их результативностью, как и не долгосрочной прибылью компании. Бонусы выдавались в форме денежного вознаграждения, а

не акций, и не подлежали возврату в случае низкой результативности созданных специалистами ипотечных ценных бумаг или обеспеченных залогом долговых обязательств. При расчете денежного вознаграждения руководителей высшего звена не учитывалось вызванное увеличением объема заемных средств увеличение рисков крупнейших инвестиционных банков [19].

Возможности представителей финансовой отрасли иметь преимущество перед бедными и неосведомленными гражданами просто неисчислимы. Как отмечал Д.Е. Стиглиц, финансовый сектор выработал большое количество инструментов и различных форм рентоориентированного подхода. Преимущества в асимметрии информации выражались в других фактах: например, реализация гарантий покупателям, которые не будут работать, но которые не знают об этом; банкиры заработали огромное количество денег в результате выдачи грабительских кредитов и обманных операций с кредитными картами. У бедного человека есть немного, однако эти немногие средства, собранные воедино, в больших масштабах составляют громадные суммы. Если бы правительство США обладало чувством справедливости и беспокоилось бы об общей эффективности, то оно запретило бы все эти практики [4, с. 184, 185]. Согласно четким выводам Дж. Стиглица, в США экономическая и судебная системы предоставляют стимулы для "плохого поведения": выплаты руководителям растут, когда прибыль растет, даже если эта прибыль основана на мошенничестве [4, с. 243]; люди более высокого статуса / дохода имеют меньше угрызений совести по поводу нарушения законов и скорее будут увлечены корыстью, жадностью, алчностью, а при необходимости вести нечестную игру [4, с. 85, 187]. Эти примеры подтверждают концепцию рентоориентированного поведения (rent seeking) и информационной асимметрии теории Дж. Стиглица, суть которой сводится к следующим положениям: рентоориентированное поведение – деятельность индивидов, организаций, фирм, направленная на получение выгод путем манипулирования законодательными или экономическими условиями, а не путем производства и продаж товаров и услуг; информационная асимметрия – ситуация, при которой одна из групп участников рынка владеет необходимой для ведения своих дел информацией, а другая группа не владеет. Одна из самых опасных патологий развития любого сегмента рынка, когда рентоориентированное поведение выступает в виде узурпации прав на пере-

распределение государственных ресурсов, которое часто связано со злоупотреблением властными полномочиями; капитализм представляет собой сложнейшую информационную игру, и победителям нужно иметь серьезные навыки и умения. Те, кто выигрывает, умеют обходить законы, создавать новые законы с выгодой для себя, им всегда свойственна готовность воспользоваться любыми ошибками других рыночных игроков; люди наиболее высокого статуса / дохода имеют мало угрызений совести по поводу нарушения законов (США) и скорее будут увлечены корыстью, жадностью, алчностью, чем альтруизмом, а при необходимости – вести нечестную “мошенническую” игру; они – склонны к обману и готовы избирать средства и методы, которые в “приличном обществе” принято считать неэтичными; большая часть поведения высших представителей финансового сектора США нарушает практически любое определение «этики» или «честности» [4].

Подводя предварительный итог, можно сказать, что лежащая в основе экономического поведения “жадность банкиров”, понимаемая как личная финансовая заинтересованность в сделке, в конечном счете приводила менеджмент к разработке сделок, сложных и непонятных для простых граждан на ипотечном рынке США. Высший менеджмент, будучи осведомленным об их сути полностью и в деталях, сознательно не информировал менеджмент низших уровней, структурировавшего сделку. Налицо конфликт интересов между разными группами менеджеров. Цель одних – не дать полностью понять структуру сделки другим, других – стать максимально осведомленными о сделке, чтобы принять правильное решение. При этом у первой группы менеджеров очевидна личная финансовая заинтересованность в сделке. Этот конфликт интересов, носящий со стороны высших менеджеров, явно мошеннический характер, аккумулируясь в пользу первых, в итоге привел к субстандартному ипотечному финансовому кризису (subprime mortgage financial crisis), по своей скорости и масштабам в декабре 2007 – июне 2009 гг. способствовал в США сильнейшей экономической рецессии. Расплачиваться за это пришлось тем, кого легче было сделать «крайними»: когда цены на жилье пошли вниз, первыми и очевидными «козлами отпущения» оказались потребители, взявшие ипотеку, которые в принципе не могли себе этого позволить; однако они, возможно, виноваты меньше других. В последние 30 лет до кризиса 2008 г., заработная плата простых американцев не росла и для поддержания прежнего

уровня потребления они занимали деньги в долг. Изобилие дешевых денег позволило ипотечным брокерам предлагать клиентам ипотеку на условиях «неслыханной щедрости». Таковыми они и были, пока цены на жилье продолжали расти. Трудно винить простых обывателей в том, что они стали жертвами спекулятивного бума, сама возможность которого отрицалась многими опытными аналитиками. «Отпущение грехов» за субстандартный ипотечный финансовый кризис ни по каким законам не распространяется на тех, кто сознательно вступал в сомнительные сделки, не собираясь выполнять взятые на себя обязательства.

Необходимо подчеркнуть, что в своих теоретических изысканиях основные предпосылки ипотечного финансового кризиса выявил и проанализировал Х. Мински на основе концепции финансовых детерминант деловых циклов (“момент Мински” – ключевой момент его теории). Он сформулировал базовые причины деловых циклов: циклические колебания экономической, финансовой активности порождаются изменениями в структуре выбора «долгоживущих» активов, совершаемого частными инвесторами. Эта структура определяется, прежде всего, ожиданиями будущих доходов и степенью уверенности в этих ожиданиях; повышение степени оптимизма и уверенности приводит к увеличению ожидаемых доходов от использования производственных активов; в свою очередь, это приводит к снижению потребности в ликвидных активах; в итоге в экономике наступает стадия циклического оживления деловой активности; распространение пессимистических настроений и неуверенность в будущем приводит, в итоге, к снижению ожидаемых доходов от использования производственных активов; главное – к росту потребности в ликвидных активах, займах, кредитах; в конечном счете, в экономике наступает стадия спада; наступление “момента Мински” фиксирует внезапное резкое падение цены активов в результате совместного эффекта делового и кредитного циклов. С помощью этой теории можно оценить переход к “проблеме мошенничества” в терминологии Х. Мински: есть три класса заемщиков: хеджированные, спекулятивные, и участники финансовых пирамид (инвесторы Понци); первые легко удовлетворяют все требования по долговым выплатам, используя денежные потоки; вторые в состоянии выплачивать текущие проценты, но вынуждены рефинансировать свои кредиты, чтобы выплачивать основную сумму долга; третьи (инвесторы Понци) – не могут рассчитывать на денежные потоки, а только на постоянный рост стоимости

актива. В случае прекращения роста они оказываются неплатежеспособными, и наступает “момент Мински”? когда основная масса инвесторов теряет всякую осмотрительность и начинает играть на заемные средства – раздувая тем самым пузырь, следствием чего наступает внезапное резкое падение стоимости активов в результате совместного эффекта делового и кредитного циклов [3].

В контексте теории “момента Мински” появляется логика его аналога для современной России (весна 2017 года) с обратным знаком в отсутствии мотивации инвестора: с помощью логической цепочки «распространение пессимистических ожиданий и неуверенности в будущем» – «сокращение инвестиций в основной капитал» – настоящий и будущий инвестиционный коллапс в среднесрочной перспективе, помимо известных политических причин.

Анализируя мошеннические схемы кредитования в ипотечном бизнесе на примере опыта США для понимания истоков мошеннических схем, имеет смысл уточнить ключевые моменты: (1) в конце 1970-х годов в США был создан рынок мусорных (бросовых) облигаций (junk bonds), которые отличались минимальным кредитным рейтингом, как займы с высоким уровнем риска; этот подход отвечал концепции Вашингтонского консенсуса, суть которого в том, что фирмы не нуждаются в регулировании, поскольку хорошие фирмы вытеснят плохих конкурентов с рынка. Это может быть верным в долгосрочной перспективе (хотя и такое допущение спорно); в краткосрочной же перспективе оно явно не работает; (2) в период с 1975 по 1984 гг. совокупный рынок долговых инструментов вырос с \$2,5 трлн до \$7,2 трлн (J. Stiglitz [12]); побочным продуктом этих процессов стал рост сверхвысоких зарплат у продавцов мусорных облигаций, инвестиционных банкиров и юристов, которые консультировали эти сделки; а также продолжающаяся стагнация зарплат в других секторах США; с 2002 по 2007 гг. 1% верхушки американского общества сосредоточил в своих руках более 65% национального дохода США (J. Stiglitz, [18]); финансовые посредники, пользуясь возможностью получить дополнительную прибыль, расширили ипотечные инвестиции; объединение в транши долговые инструменты с различными уровнями риска позволили предлагать ценные бумаги любой степени риска; стремясь снять с себя финансовые риски, агенты упаковывали в транши обязательства, обеспеченные пулом ипотечных закладных, и обязательства, обеспеченные пулом долговых

инструментов; (3) в 2003 г., начался бум обязательств, обеспеченных пулом долговых инструментов, но наибольшая часть долговых инструментов CDO (collateralized debt obligations), по которым в 2008 г. наступил дефолт, была обеспечена ипотечными кредитами, выданными в 2005-2006 гг.; специально разработанные финансовые схемы, включающие подобранные с учетом потребностей клиента финансовые инструменты, привели к росту структурного финансирования, что увеличило давление на жилищный рынок; банки и другие финансовые посредники; выступавшие держателями закладных, начали их переупаковывать и продавать. Произошло перераспределение имущественных прав между принципалами и агентами, из-за чего изменились стимулы их деятельности; эволюция всей ипотечной отрасли США привела к появлению множества агентов, оперировавших на все более сложных рынках, притом, фактически вне сферы государственного регулирования; (4) политика правительства США поощряла владение собственностью даже для тех, кто не мог себе этого позволить, что повлекло за собой низкие стандарты кредитования, неустойчивое повышение цен на жилье и задолженность; поскольку соблазн легкого обогащения привлекал самых разных людей, то в отрасли процветала всякого рода теневая деятельность; странное финансовое регулирование, в том числе неспособность ФРС США препятствовать выдаче токсичных ипотечных кредитов, привели к практике «эквивалента банка», работающего в «теневой банковской системе», куда входили инвестиционные банки, и эта «теневая банковская система» росла, конкурируя с депозитарной системой в громадных масштабах, не подпадая при этом под прямые действия регулятора в лице ФРС США; агентам оплачивалась как продажа ипотечного кредита с начальным обеспечением, так и сделка с каждой его модификацией. Дальнейшая судьба этих активов их совершенно не интересовала; приток инвестиций, в сочетании с низкими ставками по ипотеке, увеличивал спрос на жилье; итогом всего этого стал гигантский бум жилищного строительства в США, достигший пика в 2006 г.; (5) на пике бума жилищного строительства в США в 2006 г. рейтинговые агентства публиковали свои критерии присвоения ценным бумагам рейтинга AAA, а финансовые посредники, желающие получить более высокие рейтинги, делали им свои предложения, от которых невозможно отказаться; игнорировались и обстоятельства, при которых оформлялись ипотечные кредиты. Нормы деятельности



агентств позволяли думать, будто новые ипотечные кредиты – того же качества, что и старые. Но это предположение было необоснованным, учитывая характер мотивов агентов, предоставляющих ипотечные кредиты; когда цены на жилье в США упали, по многим ипотечным кредитам произошел дефолт, и все предыдущие оценки риска уже не могли быть индикаторами того, какие производные активы надежны, а какие – токсичны. Ко всем этим активам инвесторы стали относиться с большим подозрением; все риски были рассеяны по всей финансовой системе США посредством другого, похожего финансового инструмента, известного как своп на дефолт по кредитам (credit default swap); в атмосфере бума кредитные дефолтные свопы упаковывались в транши, пополнившие семейство экзотических производных инструментов и категории так называемых синтетических долговых обязательств; технически можно сказать, что причиной разразившегося кризиса стали такие действия, как отмена в 1999 г. закона Гласа – Стигалла (1933 г.). Но фундаментальной причиной кризиса было постоянное размывание норм самоограничения, которое шло с развитием индивидуализма, жадности и мошенничества. Рекордные уровни задолженности домашних хозяйств, накопленные за десятилетия, предшествовавшие кризису, привели к рецессии баланса (аналогичной дефляции задолженности) и в 2006 г. цены на жилье стали падать. Потребители начали выплачивать долги, что сокращает их потребление, замедляя экономику США на длительный период; (6) необходимо подчеркнуть такой важный фактор мошенничества, как систематическое несоблюдение этических норм и значительное нарушение принципов прозрачности на всех уровнях власти в финансовой сфере; серьезные нарушения в сфере официального корпоративного управления с точки зрения создания “корпоративной вуали” (“corporate veil”) и мошенничества, опрометчивыми рискованными действиями ряда финансовых корпораций и инвестиционных домов. Самые яркие примеры ответственности за крупные мошенничества: «набег на банк» инвестиционного дома Bear Stearns в марте 2008 г.; квазигосударственные ипотечные кредиторы Fannie Mae и Freddie Mac пошли ко дну в августе 2008 г.; банк Lehman Brothers в сентябре 2008 г. не выдержал «набег кредиторов на банк», казначейство и ФРС США отказали ему в деньгах, позволив ему обанкротиться; неприятности страхового гиганта American International Group: национализация 17 сентября 2008 г.; арест Бернарда Медо-

ффа 12 декабря 2008 г., организатора крупнейшей в мире финансовой пирамиды, получившего 150 лет тюремного заключения.

К настоящему времени (весна 2017) мировой опыт секьюритизационных сделок как одной из выгодных для инвесторов форм привлечения финансирования путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, генерирующими стабильные денежные потоки, доказал, что одна из причин имеющихся позитивных тенденций – это изменения в самом восприятии продуктов структурированного финансирования. Правительства разных стран мира осознают, что эти инструменты могут помочь диверсифицировать источники финансирования и снизить риски финансовых институтов. Так, объем эмиссии секьюритизированных ценных бумаг в Европе в 2016 г. достиг рекордных значений за посткризисный период и составил €80 млрд, при этом ожидается, что в 2017 г. общий объем выпуска инструментов структурированного финансирования может увеличиться на 50% в результате секьюритизации неработающих активов. На самом крупном рынке США объемы выпуска секьюритизированных ценных бумаг в 2016 г. составили \$372 млрд, что представляет собой просто гигантскую финансовую сумму [9, с. 22]. Итоги секьюритизации в России 2016 г. продемонстрировали, что этот рынок продолжает стагнировать. Совокупный объем выпусков секьюритизационных инструментов составил в 2016 г. 88,3 млрд руб., это на 3 млрд руб. меньше, чем в 2015 г. [9, с. 5]. Для российского рынка секьюритизации 2016 год выдался не самым простым: число сделок сократилось по всем направлениям, особенно по выпускам облигаций, обеспеченных неипотечными активами. В Европе и США, напротив, отмечался рост количества и объемов сделок. Российский рынок наравне с западными продемонстрировал сохранение качества обеспеченных ценных бумаг, в основном из-за введения ЦБР повышающего коэффициента для облигаций младшего транша в ипотечной секьюритизации по нормам Базеля III.

В заключение обратимся к российской судебной практике мошенничества, которая с криминологической точки зрения подразумевает достаточно известную статью 159.1 УК РФ – “Мошенничество в сфере кредитования” (введена 29 ноября 2012 № 207-ФЗ).

В таблице 1 представлена выборка данных по преступлениям экономической направленности, согласно ежегодным информационным сборникам МВД РФ (2003-2016 гг.) и сопряженная с

ними динамика преступлений, связанных с мошенничеством, взяточничеством и с финансово-кредитной сферой на фоне всех выявленных экономических преступлений в 2003-2016 гг. Важно обратить внимание на то, что в криминальной статистике существует три основные единицы учета: преступление, уголовное дело и обвиняемый по той или иной статье УК РФ. Криминальная статистика существенно отличается от криминальной социологии: так, если по всем опросам респонденты считают, что количество и качество преступлений экономической направленности растет (этот факт есть отражение воздействия средств массовой информации, которые подняли очередную волну истерии по поводу роста коррупции, взяточничества и мошенничества, особенно в высших эшелонах российской власти). Достоинством статистики на основе учета обвиняемых является то, что обвиняемый – это физическое лицо, объективно существующее в реальном мире, и переход человека в статус обвиняемого связан с событием, непосредственно затрагивающим его права. Как видим из данных таблицы 1, общее число преступлений экономической направленности с 2003-го по 2006-й годы сначала растет, а начиная с 2007-го года – идет явственное их снижение.

Вместе с тем, количество преступлений, связанных с мошенничеством, взяточничеством и с финансово-кредитной сферой на фоне всех выявленных экономических преступлений начинает падать только с 2010 г. – рисунок 1. Очевидно, число экономических дел в России – стало меньше. Можно предположить, что это связано с экономической рецессией, начавшейся особенно очевидно в 2014 г. и не только с тем, что российские предприниматели стали больше заботиться о репутации и прозрачности, но скорее с фактическим сокращением числа

компаний в последние годы. Нужно подчеркнуть, что количественные данные представленной статистики никогда не совпадают с качественно понимаемыми преступлениями экономической направленности, к которым относятся многие коррупционные преступления (например, дача и получение взятки), но при этом большинство специальных экономических составов мошенничества входят в эту категорию только при наличии дополнительных условий, как объясняется в аналитическом обзоре «Структура и основные черты экономических преступлений в России (на основе данных 2013–2016 гг.)» [5]. Очевидно, что ежегодное количество выявляемых и расследуемых экономических преступлений в пересчете на физическое лицо значительно ниже, чем часто озвучивается в публичных дискуссиях.

Кроме того, обвиняемых по экономическим статьям «как таковых» в 2-3 раза меньше, чем расследованных преступлений, связанное с тем, что это расхождение объясняется вменением одному обвиняемому нескольких преступлений, что должно быть характерно для экономических преступлений, так как они носят сложный характер. Экономические преступления достаточно часто совершаются в группе, что частично компенсирует множественность преступлений [5, с. 29-30]. В подавляющем большинстве экономических преступлений фиксируемый ущерб не достигает и 0,5 млн рублей (ведомственный учет – преступления экономической направленности) или 1 млн рублей (наша классификация – экономические преступления). [5, с. 37]. Реально облегчить жизнь бизнесменам помогла бы детализация состава преступления в 159 УК РФ статье о мошенничестве и о том, что вообще считать экономическим преступлением как таковым.

**Таблица 1. Преступления экономической направленности (выявлено преступлений за отчетный период), согласно данным МВД РФ, 2003-2016 гг.**

<b>Выявлено преступлений</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
против собственности, в том числе:	102366	109929	113881	118516	131261	129639	124760
- кража	8937	3134	1983	1321	4458	6759	5038
- мошенничество	47505	54058	58474	66078	69542	75000	78332
- присвоение или растрата	44706	51061	52363	50328	56585	46849	40025
против интересов службы в коммерческих и иных организациях	6030	5227	5697	4842	4484	4082	4300
- в том числе коммерческий подкуп	2495	2020	2178	1751	1786	1712	1697
против государственной власти ...	25570	30603	34498	36777	35714	40473	43086
- в том числе взяточничество	7346	8928	9821	11063	11616	12512	13141
Всего	376791	402359	437719	489554	459198	448832	428792
Выявлено преступлений	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
против собственности, в том числе:	84759	73687	72004	55783	36065	35182	34673

Выявлено преступлений	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
- кража	2657	2022	1859	1453	1198	827	836
- мошенничество ст. 159 УК РФ ч. 2-4	58154	50899	52754	34746	20967	22108	22397
- присвоение или растрата	23549	20304	16971	13903	9216	8808	8308
против интересов службы в коммерческих и иных организациях	3185	2848	2532	3663	2583	3053	2100
- в том числе коммерческий подкуп	1569	1397	1212	1958	1557	1802	1165
против государственной власти ...	37255	34783	31010	26642	19899	20571	17477
- в том числе взяточничество	12012	10952	9758	11521	11893	13311	9984
- посредничество во взяточничестве			399	599	462	627	774
коррупционной направленности			49028	41542	30113	30143	27050
Всего	276435	202454	172975	141229	107797	112445	108754

Источник: Состояние преступности в России. Ежегодные информационные сборники МВД РФ, 2003-2016 гг. [Электронная версия]. – Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--plai/folder/101762/17/> (дата обращения 11 апреля 2017).

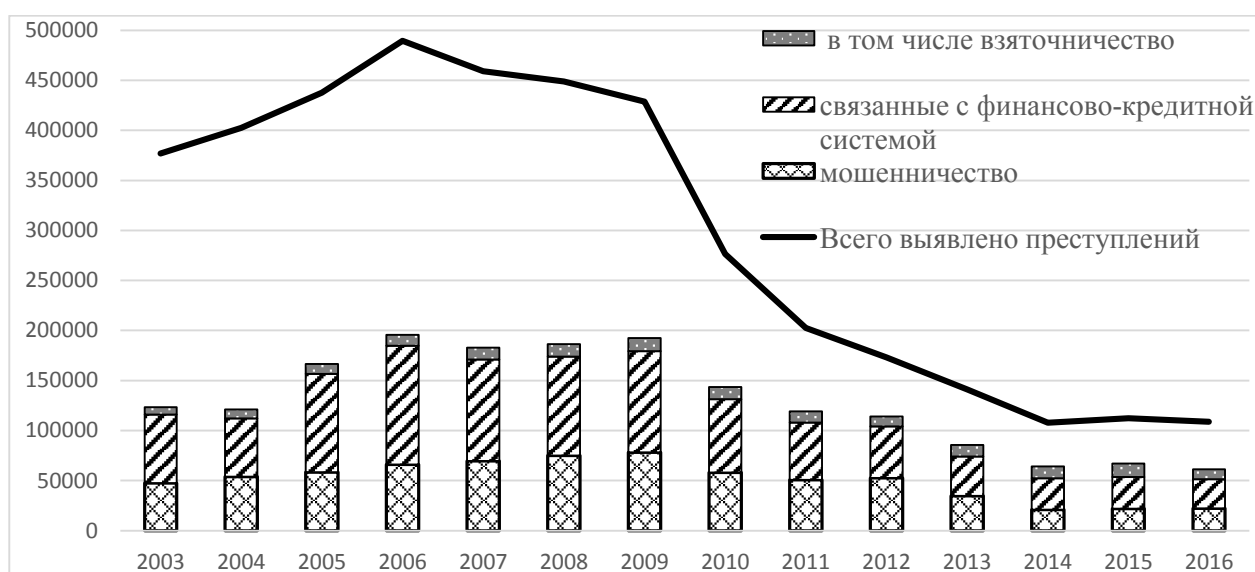


Рисунок 1. Динамика преступлений, связанных с мошенничеством, взяточничеством и с финансово-кредитной сферой на фоне всех выявленных экономических преступлений в 2003-2016 гг.

Источник: Состояние преступности в России. Ежегодные информационные сборники МВД РФ, 2003-2016 гг. [Электронная версия]. – Режим доступа: <https://xn--b1aew.xn--plai/folder/101762/17/> (дата обращения 11 апреля 2017).

**Заключение**

Основной вывод статьи можно свести к тому, что примеры экономического поведения на рынке субстандартных кредитов в ипотечном бизнесе показали, что существует некая ключевая балансировка между гранями “мошенничества”, которая состоит в контексте, сопряженном с ощущением правильного “баланса” между “страхом” возможного наказания из-за раскрытия факта “мошенничества” и “жадностью” (“алчностью”), понимаемой как страсти к деньгам. Имеет значение фаза делового цикла: если в начале повышательной стадии делового цикла (оживление) преобладает обеспеченное финан-

сирование (hedge finance), то есть текущие денежные поступления фирм и граждан вполне достаточны для погашения долга, включая проценты по нему; то периоды экономического спада усугубляются структурой выбора рациональными инвесторами таких “не долгоживущих активов”, которые определяются их весьма пессимистическими ожиданиями из-за снижения будущих доходов, распространением упаднических настроений и неуверенности в будущем. Практика бизнеса США показала, что как только процентные ставки стали повышаться, а цены на жилье начали снижаться, то во многих штатах Америки в 2006-2007 гг. заемщики не смогли рефинансироваться. Динамика делового

цикла оказалась таковой, что цены на жилье стали падать еще быстрее, а ставки ипотечных бумаг с регулируемой процентной ставкой (adjustable-rate mortgage) стали расти. Это стало очевидным к июлю 2007 г., когда у инвесторов-банкиров испарился глобальный спрос на ценные бумаги, связанных с ипотекой, так же, как и начала испаряться ликвидность для многих других типов секьюритизированных ценных бумаг с фиксированной процентной ставкой. Вывод таков, что “иррациональные инвесторы”, склон-

ные к “мошенническому” экономическому поведению, особенно активны на повышательной стадии делового цикла, в то время как на понижательной стадии делового цикла их значительно меньше. Аналог этого явления можно применить к России. Указанная гипотеза об “иррациональном инвесторе” подтверждается судебной российской статистикой, которая фиксирует устойчивое падение правонарушений в экономической сфере.

### Список литературы

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. - М.: ГУ ВШЭ, 2003. - 672 с.
2. МанDEVиль Б. Возроптавший улей, или Мошеники, ставшие честными. 1-е изд. / МанDEVиль Бернард. Басня о пчелах, или Пороки частных лиц – блага для общества. 2-е изд. - М.: Наука, 2000. - 291 с.
3. Мински, Х. Стабилизируя нестабильную экономику / пер. с англ. Ю. Каптуревского; под науч. ред. И. Розмаинского. - М.; СПб: Изд-во Института Гайдара, СПбГУ, 2017. - 624 с. - (Новое экономическое мышление).
4. Стиглиц, Д.Е. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему / перевод с английского - М.: Эксмо, 2015. - 512 с.
5. Структура и основные черты экономических преступлений в России (на основе данных 2013–2016 годов). Аналитический обзор / Ирина Четверикова при участии Кирилла Титаева - Санкт-Петербург: Европейский университет. Институт проблем правоприменения. Центр стратегических разработок. 2017 – 52 с.
6. Темин П., Вайнс Д. Экономика без лидера. Почему рассыпалась мировая экономическая система и как ее собрать – М.: Изд-во Института Гайдара. 2015 – 464 с.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы и рынки, “отношенческая” контракция / Научное редактирование и вступительная статья к. э. н. В. С. Катькало; пер. с англ. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.
8. Хедлунд С. Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала / пер. с англ. Н. В. Автономовой; под науч. ред. В. С. Автономова; НИУ ВШЭ. - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. - 424 с. - (Экономическая теория).
9. Энциклопедия российской секьюритизации – 2017. Шестой выпуск тематических материалов, посвященных секьюритизации в России и зарубежному опыту подобных сделок / Ред. А. Тер-Аствацатурова. – М.: ООО «Русипотека»; СПб: ООО «Сбондс.ру». 2017 – 208 с.
10. Bernard Lawrence Madoff. – Business world Magazine, 12.12.2008.
11. Berry, Michael. Missteps to Mayhem // By Michael Berry. Vanderbilt Magazine. September 1, 2011.
12. Financial Crisis Inquiry Report (PDF). GPO. 2010. p. 89. – 634 p. Отчет о финансовом кризисе (PDF). GPO. 2010. С. 89. – 634 с.
13. Financial Crisis Inquiry Commission-Press Release. January 27, 2011. Media Advisory. For Immediate Release Media Inquiries: Tucker Warren 202-292-1346. twarren@fcic.gov
14. Nocera J. First, Let’s Fix the Bonuses // Published: By Joe Nocera. New York times. February 20, 2009.
15. President Hosts Conference on Minority Homeownership // Administration of the President of the USA США (15 October 2002).
16. Simkovic, Michael. Competition and Crisis in Mortgage Securitization // Indiana Law Journal, Vol. 88, p. 213-267, (2013).
17. Steverman B. and Bogoslaw D. The financial crisis: who is to blame? // Ben Steverman and David Bogoslaw. Businessweek.com (October 18, 2008).
18. Stiglitz Joseph E. Capitalist fools // Vanityfair.com (January 2009).
19. Story L. On Wall Street, Bonuses, Not Profits, Were Real // Published: Louise Story. New York times, 17 December 2008.
20. The Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States, Financial Crisis Inquiry Commission, Washington, D. C.: Government Printing Office, 2011-01-25, retrieved 2012-06-04/
21. Wolf Martin. Subscribe to read: Reform of regulation has to start by altering incentives // Wolf’s column at the Financial Times at 23 June 2009.

**Евдокимова Елена Кузьминична,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории,  
налогообложения, предпринимательства и права  
Кемеровского государственного университета  
Россия, г. Кемерово  
E-mail: elena\_evdokimova@inbox.ru

**Савинцева Светлана Александровна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической теории,  
налогообложения, предпринимательства и права  
Кемеровского государственного университета  
Россия, г. Кемерово  
E-mail: ssa\_svet@mail.ru

## **ПРИЧИНЫ, НАПРАВЛЕНИЯ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

*В статье рассматриваются вопросы, реиндустриализации российской экономики. Обоснована необходимость перехода от деиндустриализации к реиндустриализации. Реиндустриализация рассматривается как основа для экономического роста. Обозначены условия, затрудняющие переход к новой модели развития. Определены основные направления реиндустриализации.*

*Ключевые слова: падение промышленного производства, деиндустриализация, реиндустриализация, инновационное развитие.*

### **Введение**

Сегодня Россия переживает один из самых сложных периодов своей постсоветской истории. С одной стороны, в стране сохраняются внутренние проблемы: высокий уровень социального неравенства, не решаются проблемы перехода к интенсивному типу экономического развития и др. С другой стороны, страна столкнулась с новыми геополитическими и геоэкономическими вызовами, оказавшимися во многом неожиданными для российского истеблишмента и структур госуправления.

В этой связи перед политической властью и экономическим сообществом возникла задача поиска новой социально-экономической доктрины России. Многие исследователи считают, что необходимы не «косметические» изменения имеющейся структуры хозяйственных институтов, а кардинальное обновление системообразующих параметров социально-экономического базиса.

### **Деиндустриализация**

Деиндустриализация в России была спровоцирована трансформационным спадом. Крах командной системы, отсутствие планирования

привели к разрыву традиционных хозяйственных связей, которые не могли быть автоматически заменены координацией рыночного типа. Если принять 1991 год за базовый, то кумулятивный индекс промышленного производства по итогам 1998 г. составил 48,2%, т.е. совокупное промышленное производство в стране сократилось более чем в 2 раза. [1, с. 22]. Такой глубокий промышленный спад явился крупнейшим со времен окончания Второй мировой войны. Российская экономика пережила масштабную деиндустриализацию. Причиной ее была так называемая «шоковая» экономическая политика, которая еще больше усугубила падение производства, жизненного уровня населения, привела к резкому разрыву в уровне доходов и имущества. При этом авторами реформ совершенно не была понята и учтена важнейшая особенность индустриальной системы – ее инерционность. Инерционное развитие предполагает, что позитивный эффект возникает через достаточно длительный период времени после начала воздействия на систему. Предприятия оказались не готовы к изменениям – им не дали времени и не создали условий для адаптации к

разрыву хозяйственных связей и к «рыночной» модели российской экономики. [1, с. 22-23].

Доминирование либералистской концепции государства «ночного сторожа» стало теоретической основой для формирования пренебрежительного отношения к национальной промышленности, признания промышленности «непрогрессивным» и неперспективным элементом национальной экономики, что привело к катастрофическому снижению государственной поддержки. Сегодня ошибочность этих взглядов очевидна, но в 90-е гг. лидировали экономисты либерального направления. На либеральной платформе строилась и реальная политика государства, к сожалению, во многом продолжающаяся и сейчас.

В результате этого в России началась рухотворная деиндустриализация экономики. Причем негативный эффект от нее не сводится лишь к уменьшению объемов промышленного производства – как абсолютному, так и относительно, в форме уменьшения доли промышленности в ВВП.

Так, например, согласно А. Каирнкроссу, впервые исследовавшему феномен деиндустриализации, можно утверждать, что этот процесс действительно ведет к снижению доли промышленности. [1, с. 22]. Но это лишь один из симптомов данной «болезни» экономики. Кроме него возникают и другие – переход преимущественно от производства товаров к производству услуг, сокращение объема экспорта промышленной продукции. Если сокращение объема экспорта приобретает затяжной характер, то это неизбежно приводит к возникновению дефицита торгового баланса. В конечном итоге, все эти эффекты приводят к возникновению импортозависимости экономики и ее деградации.

Кроме того, к проявлениям деиндустриализации относятся следующие негативные моменты. При деиндустриализации наблюдается вытеснение квалифицированных рабочих, инженеров, преподавателей технических и инженерных специальностей и др. в такие сферы, как торговля, посредничество, или просто превращение их в маргиналов. Что, в свою очередь, приводит к примитивизации труда, восприятию трудовой деятельности исключительно как негативного аспекта жизнедеятельности человека, разрушительно действует на личностные качества, трудовую мотивацию россиян. Происходит снижение доли интеллекта в добавленной стоимости, вытеснение сложного производства простым, старение производственного аппарата, укрепление сырьевой ориентации экономики.

Таким образом, дезинтеграция производства, образования и науки, «фундаментализм» рыночных реформ, ориентированных на стихийное саморегулирование, привели к падению производства, особенно в базовых секторах промышленности. В течение двадцати лет, фактически, ничего не сделано с позиции улучшения экономической и промышленной структуры государства. Реалии же настоящего времени – технологическое отставание экономики, введение санкций, рост барьеров для трансферта технологий – требуют новой социально-экономической стратегии, направленной на создание инновационной экономики и человеческого потенциала. Базой новой модели является реиндустриализация. Поэтому, необходимо оценить масштабы деиндустриализации и направить усилия на выполнение следующих задач: сначала противостоять инерции процессов деиндустриализации, а затем – начать активную политику реиндустриализации экономики.

### **Реиндустриализация и инновационное развитие**

Реиндустриализация – это перевод производства на рельсы новейшей техники и технологии, связанной с достижениями научно-технической революции.

В масштабах мировой экономики процессы реиндустриализации активно начались в конце 20 столетия. Изменения в мировой промышленности коснулись численности занятых в промышленном производстве. Сокращение численности занятых сопровождалось увеличением использования современной техники, робототехники, ростом уровня автоматизации, производительности станочного парка, повышением квалификации рабочей силы.

Реструктуризация промышленного производства проявилась в увеличении доли наукоемкого производства, ресурсо- и энергосбережения. Для большинства высокоразвитых стран уменьшилась доля затрат на добычу полезных ископаемых. Кроме того, в промышленном производстве акцент сделан на внедрение безотходных и «безлюдных» технологий.

В России же в этот период времени идет деиндустриализация, в промышленности доминирует добыча полезных ископаемых, закрепляющая сырьевую ориентацию экономики. Сложившийся дисбаланс в структуре экономики препятствует развитию промышленности, технологий. Осуществить реиндустриализацию в таких условиях, на «пустом месте» невозможно. Одного лишь желанья и финансовых ресурсов недостаточно. Для решения сложных задач по вос-

созданию высокотехнологичного материального производства нужны мирового уровня наука и образование, культура. Реиндустриализация должна опираться на три предпосылки:

- 1) активную промышленную политику, направленную на приоритетное развитие ключевых сфер высокотехнологичного производства и научно-образовательного прогресса;
- 2) благоприятную экономическую среду (снижение административных барьеров и чиновничьего давления, «налоговые каникулы», льготное долгосрочное кредитование предприятий, доступность ресурсов, повышение уровня защищенности инвестиций и активов);
- 3) адекватное социальное «сопровождение», направленное на снижение уровня неравенства, общедоступность образования и здраво-

охранения, достижений культуры для населения, которое составляет социальную базу и трудовой резерв.

Таким образом, интеграция науки, производства и образования выступают предпосылкой реализации модернизационных и импортозамещающих проектов для российской экономики. [2] Конечно, реиндустриализация в России будет отличаться от реиндустриализации в западноевропейских странах и США. Если для этих экономик локомотивом являются такие отрасли как цифровые и аддитивные технологии, робототехника, проникающие в традиционный сектор и меняющий его, то в российской экономике основной точкой роста является реальный сектор. Так, например, С.Д. Бодрунов выделяет цели и механизмы реиндустриализации в США и России (таблица 1) [2].

Таблица 1. Цели и механизмы реиндустриализации США и России

	США	Россия
Цели реиндустриализации	Повышение уровня самообеспечения энергоносителями и удешевление энергоносителей: льготы для «новой» энергетики, сланцевый газ, развитие СПГ-бизнеса	Удешевление и увеличение ресурсной базы (Указ Президента ПФ № 596 от 07.05.2012 г.) с увеличением объема инвестиций в промышленность (2015 г. – до 25% ВВП, 2018 – до 27% ВВП)
Механизмы реиндустриализации	«Оншоринг» обрабатывающей промышленности: льготы для «неаутсорсинговой» промышленности, налоговое стимулирование промышленного «аутсорсинга», перепрофилирование старых производств/переобучение высвобождающихся рабочих	Модернизация производственных мощностей и структуры промышленности: создание/модернизация высокотехнологичных рабочих мест (к 2020 г. – 25 млн), развитие госкорпораций в промышленности, концентрация промышленных активов и капитала

К основным направления формирования новой индустриальной системы относятся:

- обновление содержания технологических процессов;
- изменение структуры промышленных предприятий (микроуровень);
- изменение отраслевой структуры промышленности (макроуровень);
- изменение подходов к организации / локализации производств;
- формирование новых типов индустриальной кооперации;
- усиление интеграции производства с наукой и образованием;
- переход к идеологии «непрерывности» инновационного процесса в производстве;
- формирование экономических отношений и институтов, направленных на индустриальный/научно-технический прогресс.

Но есть фундаментальные проблемы, с которыми сталкивается государство при попытке повлиять на инновационное развитие [3, с. 5]:

- отсутствует универсальная, общая для всех стран модель успешной национальной инновационной системы;
- существует множество различных факторов, оказывающих влияние на инновационные процессы. Каждый из факторов может определять несколько функций системы, а функции, в свою очередь, могут быть взаимосвязаны;
- сложно спрогнозировать к каким результатам приведет государственное вмешательство. Эффект этого вмешательства может быть самым различным, а достижение поставленных целей часто требует больше времени, чем предусматривалось изначально.

Кроме того, есть ряд факторов, осложняющих переход к новой модели в России.

Во-первых, у российских промышленных предприятий преобладают свои краткосрочные

интересы. Так, например, предприятия заинтересованы реализовывать проекты с быстрым сроком окупаемости. Преобладает использование импортной инновационной продукции, хотя зачастую наблюдается ее отставание от отечественных аналогов по параметру «цена-качество».

Во-вторых, в России давно уже действует «ресурсная игла». Основной поток инвестиций идет на рынок ресурсов. Этому способствует постоянно растущий экспортный спрос на ресурсы. В конечном итоге, такая ситуация на рынке ресурсов стимулирует рентоориентированное поведение.

В-третьих, для успешного развития промышленности необходим платежеспособный спрос на продукцию отечественного производства. Но реальность российской экономики такова, что основной целью собственников является прибыль, для получения которой они снижают издержки на труд, сокращают рабочие места, повышают интенсивность труда. В результате происходит сдерживание совокупного спроса.

Для перехода к инновационной модели развития необходима эффективная инновационная политика. Как показывает зарубежный опыт, есть два важнейших условия успеха:

- во-первых, необходима поддержка бизнеса, который является инициатором научно-технических и инвестиционных решений в процессе реализации крупных инновационных проектов и способствует обеспечению ориентации инноваций на спрос;
- во-вторых, это институциональная составляющая. Препятствуют особые требования к качеству институтов (государственные законы, нормы и правила ведения бизнеса). Эти институты, должны быть направлены на обеспечение заинтересованности в инновациях, учитывать национальные особенности экономического и социально-политического исторического развития страны. [3, с. 6]

Необходимо учесть, что ключевым звеном инновационного процесса является создание и

использование нового знания или технологии, являющихся результатом исследований и разработок. К инновационному бизнесу относятся не только фирмы, занимающиеся разработкой новейшей технологии, перспективными исследованиями, но и предприятия, увеличивающие возможности технологического развития традиционных отраслей.

В развитых странах основная доля финансирования и проведения исследований и разработок приходится на частный сектор, преимущественно на крупные транснациональные корпорации. Крупные компании, инвестируя в исследования и разработки, имеют определенную выгоду – экономию на масштабах и транзакционных издержках за счет организации собственной исследовательской базы; возможность присвоения значительной части прибыли, возникающей от результатов исследований и разработок; использование монополии на знания для поддержания лидирующих позиций на рынках. [3]

Ситуация в российской экономике отличается от западной. Отличие заключается в том, что государство активнее по сравнению с бизнесом. Российский бизнес вкладывает значительно меньше средств в исследования и разработки. Так, доля правительственного финансирования в исследования и разработки составляет 61%. В западных странах ситуация иная. Например, по доле затрат на исследования и разработки в ВВП на бизнес приходится: в Японии – 77%, США – 65%, ФРГ – около 68%, Китае – 69%. В России этот показатель составляет 29%. [3, с. 6]

Чтобы догнать мировых лидеров, России требуется стимулировать бизнес к расширению инвестиций в исследования и разработки и увеличить удельный вес инновационно активных компаний и отраслей в структуре экономики. В России принят государственный документ - Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г., который направлен на увеличение доли инновационно-активных предприятий (таблица 2).

**Таблица 2. Реиндустриализация и инновации [2]**

Показатель	2020 г. (к 2010 г.)
Доля промышленных предприятий, осуществляющих инновации	Увеличение в 4-5 раз
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	Увеличение в 5-7 раз
Доля российских высокотехнологичных товаров в общем объеме их мирового экспорта	Увеличение в 8 раз



Инновационная политика тесно связана с научной и промышленной политикой. Реализация задач реиндустриализации требует сбалансированности этих политик, что в свою очередь является главным вопросом государственного регулирования.

**Заключение**

Таким образом, главной целью реиндустриализации должно стать восстановление роли и места промышленности в экономике страны в качестве ее базовой компоненты на основе нового, передового технологического уклада путем решения комплекса связанных с этим экономических, организационных и иных задач в рамках модернизации России. В процессе реиндустриализации необходимо создать отрасли, которые являются ядром инновационной экономики и основой повышения производительности труда. Экономический рост должен проис-

ходить за счет применения и совершенствования исключительно отечественных технологий, с целью обеспечения эффективности структуры на основе новой индустриализации за счет стимулирования внутреннего спроса и преодоления «структурного перекоса» российской экономики.

В связи с объективной сложностью задач по осуществлению высокотехнологичной реиндустриализации в России и множеством сопутствующих негативных условий принципиальным моментом является взаимодействие государства и частного бизнеса. Важным условием являются стимулирующие меры, направленные на вовлечение частного бизнеса в инновационное развитие и модернизацию, а также грамотное распределение ролей между государством и бизнесом.

*Список литературы*

1. Бодрунов, С.Д. Реиндустриализация: социально-экономические параметры реинтеграции производства, науки и образования [Текст] / С.Д. Бодрунов // Социологические исследования. – 2016. - № 2. – С.20-28.
2. Бодрунов, С.Д. Реиндустриализация российской экономики – возможности и ограничения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://inir.ru/wp-content/uploads/2014/04/Реиндустриализация-российской-экономики-возможности-и-ограничения.pdf> (дата обращения: 19/03/2017). – Загл. с экрана.
3. Иванова, Н. Инновационная политика: теория и практика [Текст] / Н. Иванова // МЭиМО. – 2016. – № .1 – С. 5–16.
4. Колесник, Е.А. Машиностроение как основа реиндустриализации экономики России [Текст] / Е.А. Колесник // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2015. - № 4. – С.51-59.
5. Кондратьев, В. Природные ресурсы и экономический рост [Текст] / В. Кондратьев // МЭиМО. – 2016. – № .1 – С. 41–52.
6. Реиндустриализация в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=1813&type=news>
7. Эпштейн, Д. Б. О переходе экономики России к новой индустриализации и импортозамещению [Текст] / Д. Б. Эпштейн // Экономическое возрождение России. - 2015. - № 4(46). – С.60-68.

*Кольцова Татьяна Александровна,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономической безопасности, учета, анализ и аудита  
Тюменского государственного университета  
Россия, г. Тюмень  
E-mail: tak72@mail.ru*

## НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

*В статье дана оценка деятельности налоговых органов Тюменской области по проведению камеральных и выездных налоговых проверок, их эффективности за счет выявления и предупреждения правонарушений.*

*Ключевые слова: налоговые правонарушения, камеральная и выездная налоговая проверка, дополнительные платежи, эффективность налоговых проверок, выявление и предупреждение правонарушений.*

### **Введение**

Налоговые правонарушения имеют достаточно широкое распространение и являются главным препятствием планового поступления налогов в бюджеты всех уровней. В выявлении, расследовании и предупреждении любых случаев нарушения налогового законодательства особая роль отводится налоговым проверкам.

Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) [1] определяет налоговое правонарушение как виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, плательщика страховых взносов, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность. Виды налоговых правонарушений определены главой 16 НК РФ. К их числу относят: несоблюдение сроков постановки на учет в налоговом органе или представления данных об открытии и закрытии счета в банке; непредставление налоговой декларации; нарушение правил учета объектов налогообложения, доходов и расходов; неуплата или неполная уплата сумм налога; неисполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов и др. [1]. Выявить отдельные виды налоговых правонарушений позволяют налоговые проверки, поскольку цель камеральной и выездной налоговых проверок определена НК РФ как контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов, плательщиком страховых взносов или налоговым агентом законодательства о налогах и сборах [1]. Так, по результатам проведенных проверок в 2015 году в России выявлено 210500 правонарушений [2]. В литературе отмечается,

что правонарушения в области налогообложения совершаются следующими способами: занижение объема проданной продукции (41,3%), сокрытие выручки от продажи продукции (13,7%), завышение себестоимости продукции, работ, услуг (10,5%). На них приходится около 66% всех правонарушений. Правонарушения по налогам и сборам в отраслевом разрезе характеризуются следующими данными: в промышленности - 23,3%, торговле - 17,4%, строительстве - 17%, сельском хозяйстве - 11,6% [3].

### **Анализ и оценка проведения камеральных и выездных налоговых проверок налоговыми органами и их результативность**

По данным статистической налоговой отчетности - форма № 2-НК «Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов» - проанализировано по Тюменской области:

- количество проведенных камеральных и выездных налоговых проверок, из них выявивших нарушения налогового законодательства;
- количество выездных налоговых проверок, проведенных в отношении различных групп налогоплательщиков и отдельных налогов, в том числе в сравнении с аналогичными показателями по России;
- дополнительные платежи по результатам выездных налоговых проверок в целом, а также в разрезе налогов, пени и штрафных санкций.

Количество проведенных камеральных и выездных налоговых проверок в Тюменской области за 2014-2016 гг. представлено в таблице 1.

Как следует из таблицы 1, количество проведенных камеральных налоговых проверок в течение трех последних лет остается примерно на

одном и том же уровне. Вместе с тем, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. их количество снизилось на 93678. Одновременно количество камеральных проверок, в результате которых выявлены нарушения, за этот же период возросло на 5039. Процент результативных проверок из года в год снижается.

Общее количество проведенных налоговыми органами Тюменской области выездных налоговых проверок в 2016 г. уменьшилось на 51. Соответственно, произошло снижение и проверок, выявивших нарушения – на 52. Процент результативных проверок в 2016 г. ниже аналогичного показателя 2015 г. на 0,3%.

Камеральные проверки отличаются от выездных массовостью, и, возможно, могли бы сыграть наибольшую роль в выявлении налоговых правонарушений, однако процент результативных проверок по ним очень низок. Необходимо отметить также, что результаты ряда проверок (в большей степени выездных) признаются недействительными по решению суда: в 2015 г. 0,54% от общего числа проведенных проверок. Основной причиной признания результатов проверок недействительными является различное толкование норм законодательства судом и налоговым органом [2].

Представляет интерес, на наш взгляд, анализ выездных проверок, проведенных в отношении

различных групп налогоплательщиков (таблица 2).

Больше всего проверок проведено в отношении организаций. Их число в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличилось на 64. Самым большим темпом роста характеризуются выездные налоговые проверки в отношении физических лиц.

Проведем анализ выездных проверок в Тюменской области за 2015 год по группам налогоплательщиков в сравнении с аналогичными показателями по РФ (таблица 3).

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что удельный вес проведенных выездных налоговых проверок в Тюменской области невелик, около двух процентов от общего числа по РФ. Вместе с тем, число проверок, выявивших нарушения налогового законодательства в Тюменской области, выше, чем по стране в целом, как всего, так и в отношении отдельных групп налогоплательщиков.

Отчетность налоговых органов за 2015 год позволяет оценить число выездных налоговых проверок и их результативность по отдельным налогам как в Тюменской области, так и в РФ (таблица 4).

**Таблица 1. Количество проведенных налоговых проверок в Тюменской области за 2014-2016 гг.**

Показатели	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017
Камеральные			
Всего проверок	358029	344481	438159
Из них выявившие нарушения	23748	20414	25453
Процент результативных проверок	6,6	5,9	5,8
Выездные			
Всего проверок	277	360	309
Из них выявившие нарушения	274	359	307
Процент результативных проверок	98,9	99,7	99,4

**Таблица 2. Количество выездных налоговых проверок в Тюменской области по группам налогоплательщиков**

Показатели	На 01.01.2016	На 01.01.2015	Темп роста по сравнению с 2015 г., %	Отклонение от 2015 г. (+,-)
Всего проверок	360	277	129,9	+83
Проверки физических лиц	24	17	141,1	+7
Проверки индивидуальных предпринимателей	53	41	129,2	+12
Проверки организаций	283	219	129,2	+64

Таблица 3. Количество проведенных выездных налоговых проверок на 01.01.2016

Показатели	Российская Федерация			Тюменская область			Доля Тюменской области в общем количестве, %
	Всего проверок	Из них результативных	Уд. вес результативных, %	Всего проверок	Из них результативных	Уд. вес результативных, %	
Всего проверок	30663	30355	98,9	360	359	99,7	1,2
Проверки физических лиц	1269	1228	96,7	24	24	100	1,9
Проверки индивидуальных предпринимателей	3201	3171	99,0	53	53	100	1,7
Проверки организаций	26193	25956	99,0	283	282	99,6	1,1

Таблица 4. Количество выездных налоговых проверок на 01.01.2016 г. по отдельным налогам

Показатели	Российская Федерация			Тюменская область		
	Всего проверок	Из них результативных	Уд. вес результативных, %	Всего проверок	Из них результативных	Уд. вес результативных, %
Налог на прибыль	20842	14125	67,7	215	129	60,0
НДФЛ (удерживаемый налоговыми агентами)	25626	16569	64,6	283	228	80,5
НДС на товары, реализуемые на территории России	23719	18466	77,8	280	245	87,5
Налог на имущество организаций	18832	1877	9,9	208	11	5,2
Земельный налог	9685	1063	10,9	118	10	8,4
Транспортный налог	17690	2451	13,8	200	13	6,5
Налог, взимаемый в связи с применением УСН	3707	2146	57,8	48	32	66,6
ЕНВД для отдельных видов деятельности	4627	741	16,0	59	12	20,3
ЕСХН	809	504	62,2	3	3	100

Как следует из таблицы 4, большее число проверок по РФ проведено по НДФЛ – 25626. Самый высокий процент результативности проверок отмечается по НДС – 77,8. Меньше нарушений выявлено по налогу на имущество организаций. Примерно такая же тенденция по результатам проверок в разрезе налогов и в Тюменской области. Больше контрольных мероприятий в виде проверок – 283 – проведено по НДФЛ. Стопроцентная результативность проверок в Тюменской области по ЕСХН. Как и в целом по РФ, самая низкая результативность проверок по налогу на имущество.

Эффективность налоговых проверок оценивается размером дополнительно начисленных

платежей по их результатам. Проведем анализ в данном направлении.

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что динамика дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных налоговых проверок характеризуется устойчивой тенденцией к росту: в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 4,3%, по сравнению с 2014 г. на 18,8%. Наибольший удельный вес в дополнительно начисленных платежах занимают доначисленные налоги - 78,15% в 2014 г., 81,9% в 2015 г., 65,6% в 2016 г. Суммы доначислений в расчете на одну проведенную проверку составляют не более полутора тысяч рублей, а на одну результативную проверку – более двадцати тысяч рублей.

Дополнительно начисленные платежи по результатам выездных налоговых проверок более, чем в 500 раз превышают аналогичные показатели по камеральным налоговым проверкам, при условии, что их количество примерно в 1000 раз меньше. В 2016 г. доначисления по сравнению с 2015 г. возросли на 7,2%, с 2014 г. на 5,9%. Сумма доначисленных налогов в общей сумме

дополнительных начислений в 2016 г. составила 73,8%. Суммы доначислений в среднем в расчете на одну проведенную проверку составляют 8726 тыс. руб., на одну результативную проверку ненамного ниже, т.к. процент результативности выездных налоговых проверок очень высок.

**Таблица 5. Дополнительные платежи, начисленные по результатам налоговых проверок в Тюменской области за 2014-2016 гг., тыс. руб.**

Показатели	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017*
<i>Камеральные проверки</i>			
Всего начислено, из них	448286	510969	532732
налоги	350337	418448	349427
пени	19502	22352	
штрафные санкции	78447	70169	
<i>Выездные проверки</i>			
Всего начислено, из них	2675392	2645102	2834494
налоги	1972588	1974447	2091234
пени	415159	441288	
штрафные санкции	287645	229367	

\*информация о начисленных пени и штрафных санкциях за 2016 г. в отчете по форме 2-НК отсутствует.

### Заключение

Полученные результаты свидетельствуют, что выездная налоговая проверка остается действенным инструментом выявления правонарушений, чему способствует, в частности, система их планирования, базирующаяся на предварительном выявлении «зон риска», позволяющем повысить вероятность результативности каждой конкретной проверки. Анализ также позволил определить налоги, проверки по которым характеризуются низкой результативностью: земельный, на имущество организаций, транспортный, ЕНВД. В этой связи, как нам представляется, следует пересмотреть методики и подходы к оценке рисков совершения налоговых правонарушений, а также критерии отбора налогоплательщиков, попадающих под выездные налоговые проверки.

Выявленные в результате налоговых проверок нарушения законодательства о налогах и сборах влекут ответственность. Ответственность за налоговые правонарушения определена также главой 16 НК РФ. Общая сумма наложенных административных штрафов в России в 2015 г. составила 865,8 млн руб., что на 7,2% выше аналогичного показателя 2014 г. Доля проверок, по результатам которых в 2015 г. возбуждены уголовные дела, составила 3% [2]. На региональном интернет-портале nashgorod.ru 28.02.2017 г. размещена информация о том, что по материалам выездной налоговой проверки

Тюменским следственным комитетом возбуждены уголовные дела против руководителей ООО «Бета Тюмень» и «Самбад». Их подозревают в уклонении от налогов в особо крупных размерах (почти 40 млн руб.) [5].

Налоговая проверка является и инструментом предупреждения правонарушений. Цель предупреждения – достичь сокращения нарушений налогового законодательства и сохранить эту тенденцию. Предупреждение налоговых правонарушений обеспечивает, в первую очередь, защиту финансовых интересов государства и общества, а также стабильность бюджетной системы. В Стратегической карте ФНС России на 2016-2020 гг. определены конкретные задачи работы налоговых органов для достижения цели. В их число, в частности, входит:

- обеспечение соблюдения законодательства о налогах и сборах, в том числе противодействие уклонению от уплаты налогов за счет развития аналитических инструментов выявления налоговых правонарушений, стимулирования плательщиков налогов к самостоятельному исполнению налоговых обязательств;
- создание комфортных условий для исполнения налогоплательщиками налоговых обязательств;
- укрепление и совершенствование кадрового потенциала [2].

### *Список литературы*

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ). 31 июля 1998 года № 146-ФЗ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/) (дата обращения: 03.03.2017).
2. Доклад об осуществлении Федеральной налоговой службой государственного контроля (надзора) в соответствующих сферах деятельности и об эффективности такого контроля (надзора) в 2015 году. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/doc/doclad\\_fnskont15.pdf](https://www.nalog.ru/html/sites/www.new.nalog.ru/doc/doclad_fnskont15.pdf) (дата обращения: 01.03.2017).
3. Критерии эффективности предупреждения и пресечения правонарушений в области налогов и сборов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://vuzirossii.ru/publ/kriterii\\_ehffektivnos/22-1-0-581](http://vuzirossii.ru/publ/kriterii_ehffektivnos/22-1-0-581) (дата обращения: 02.03.2017).
4. Официальный сайт ФНС России. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://www.nalog.ru/rn72/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/](https://www.nalog.ru/rn72/related_activities/statistics_and_analytics/) (дата обращения: 06.03.2017).
5. Региональный интернет-портал Nach Gorod.ru Тюмень. Режим доступа: <https://www.nashgorod.ru/> (дата обращения: 04.03.2017).
6. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.

**Конева Ольга Васильевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Торгово-экономического института  
Сибирского федерального университета  
Россия, г. Красноярск  
E-mail: smorodina77@list.ru

## НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВАРИАТИВНОСТЬ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ

*В статье сделан обзор методического инструментария оценки налоговой безопасности предприятия, освещена сущность предлагаемой авторской методики, разработанной в векторе применения концепции риск-менеджмента и на основе теории нечеткой логики.*

*Ключевые слова: налоговая безопасность, методический инструментарий, риск-менеджмент, теория нечеткой логики, индикаторы оценки.*

### Введение

Экономическая безопасность субъектов экономики, находится в детерминированной зависимости от уровня их налоговой безопасности. Практическое решение задачи обеспечения налоговой безопасности субъектов предпринимательства во многом обуславливается качеством методического инструментария, его количественной идентификацией, современное состояние которого характеризуется все еще недостаточной вариативностью. Данное обстоятельство предопределило необходимость *систематизации и критического осмысления методического обеспечения решения задачи оценки налоговой безопасности предприятия, а также разработки альтернативных вариантов его формирования.*

### Обзор методического инструментария оценки налоговой безопасности хозяйствующего субъекта

В современных публикациях по рассматриваемой проблематике выделяются разные методики, изучение которых позволило нам сформировать их обобщенную характеристику:

- оценка налоговой безопасности может осуществляться через систему индикаторов угроз, которые для микроуровня разделяются на 3 группы: 1 – не сохранения величины физической налоговой базы; 2 – роста латентной (скрытой, не выявленной при налоговом контроле) налоговой базы; 3 – чрезмерной налоговой

нагрузки (утраты налогоспособности) [6]. При бесспорной оригинальности данного подхода, его аналитическая и практическая ценность, на наш взгляд, может быть усилена за счет: введения процедуры формирования обобщенной оценочной характеристики налоговой безопасности.

- поэтапная оценка налоговой безопасности может быть проведена через систему коэффициентов налоговой нагрузки согласно следующего алгоритма [10]:

*Этап 1.* В качестве базовых берутся пять показателей налоговой нагрузки:

– на активы:

$$НН \text{ акт} = \frac{АН \text{ нач}}{\bar{a}}$$

где НН акт – налоговая нагрузка предприятия на активы;

АН нач - начисленная абсолютная налоговая нагрузка предприятия<sup>1</sup>;

$\bar{a}$  – среднегодовая величина суммы активов<sup>2</sup>;

– на чистую прибыль:

$$НН \text{ чп} = \frac{АН \text{ нач}}{ЧП}$$

где НН чп - налоговая нагрузка предприятия на чистую прибыль;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия<sup>3</sup>;

<sup>1</sup> Сумма всех начисленных налогов предприятия за период.

<sup>2</sup> Автор не оговаривает процедуру расчета, предполагая,

что расчет осуществляется на основе данных Бухгалтерского баланса (Валюта баланса на начало и конец периода) с помощью средней арифметической простой.

<sup>3</sup> Источник информации: данные статьи с одноименным названием Отчета о финансовых результатах.

- на выручку:

$$НН в = \frac{АН нач}{В};$$

где НН в – налоговая нагрузка на выручку предприятия;

В – сумма выручки предприятия;

- на чистые активы:

$$НН ча = \frac{АН нач}{ЧА};$$

где НН ча – налоговая нагрузка на чистые активы предприятия;

ЧА – сумма чистых активов предприятия<sup>1</sup>;

- на прибыль от продаж:

$$НН пп = \frac{АН нач}{ПП};$$

где НН пп – налоговая нагрузка предприятия на прибыль от продаж;

ПП – сумма прибыли от продаж предприятия<sup>2</sup>.

*Этап 2.* На основе значений показателей налоговой нагрузки за определенный период, желательно пять лет и более, осуществляется расчет коэффициента вариации по следующей формуле:

- коэффициент вариации

$$(V) = \frac{\sigma}{\bar{y}};$$

где  $\sigma$  – среднеквадратическое отклонение;  
 $\bar{y}$  – среднееарифметическое значение показателей;

- среднеквадратическое отклонение

$$(\sigma) = \sqrt{\frac{\sum(y_i - \bar{y})^2}{n}};$$

где  $y_i$  – i-е значение статистического ряда;

n-количество значений в статистическом ряду;

- среднееарифметическое значение показателей

$$(\bar{y}) = \frac{\sum y_i}{n}.$$

*Этап 3.* Интерпретируются расчетные значения коэффициентов вариации согласно следующей шкалы:

- до 10% – угрозы не существует;
- от 11-25% – есть опасность угрозы налоговой безопасности предприятия;
- выше 25% – есть угроза налоговой безопасности.

Именно на данном этапе можно сформировать представление, в какой точке налоговая нагрузка на предприятие наиболее и наименее ощутима, где конкретно кроется источник угрозы налоговой безопасности предприятия и на какую область следует обратить более пристальное внимание финансовому менеджменту компании.

*Этап 4.* Изучается соотношение темпов роста показателей налоговой нагрузки с использованием метода динамического ряда:

1 – осуществляется расчет темпов роста пяти показателей налоговой нагрузки (см. этап 1) на несколько лет.

2 – определяется эталонный ряд значений пяти показателей темпов роста налоговой нагрузки, который в дальнейшем при графическом изображении общей картины за период позволит осуществить зонирование, выделив зону угроз (опасности) и зону безопасности.

3 – осуществляется ранжирование значений темпов изменения исходных показателей налоговой нагрузки в разрезе каждого года, попадающего в анализируемый период.

4 – осуществляется обработка фактических рангов показателей с помощью двух коэффициентов корреляции: Спирмена и Кенделла:

коэффициент Спирмена

$$(P) = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)};$$

где: d- разность рангов каждой пары значений x и y;

n - число наблюдений.

коэффициент Кенделла

$$(T) = 1 - \frac{4Q}{n(n-1)};$$

где: Q – суммарное число наблюдений, следующих за текущими наблюдениями с меньшим значением рангов x, при условии, что равные ранги не учитываются.

5 – формируется комплексная оценка через расчет коэффициента развития с использованием следующей модели:

<sup>1</sup> Расчет величины чистых активов осуществляется согласно алгоритму описанному здесь: <http://glavkniga.ru/situations/k501049> (ссылка на сайт от 04.04.2017 г.).

<sup>2</sup> Источник информации: данные статьи с одноименным названием Отчета о финансовых результатах.



коэффициент развития

$$(K_{разв}) = \frac{(1+P)*(1+T)}{4}$$

6 – осуществляется интерпретация расчетных значений коэффициента развития согласно следующей шкале:

- значение близкое к 1,0 свидетельствует о нормальном ходе развития предприятия;
- значение близкое к нулю и отрицательное свидетельствует о наличии угрозы налоговой безопасности.

7 – графически изображается динамика коэффициентов развития, что позволяет сформировать комплексное представление в динамике о присутствии организации в зоне налоговой опасности или безопасности, выявить складывающиеся тенденции, комплексно оценить эффективность реализуемой финансовым менеджментом налоговой политики.

Явным аналитическим преимуществом данной методики оценки налоговой безопасности предприятия является учет динамики изменений через коэффициент развития на основе коэффициентов ранговой корреляции. Однако, в качестве индикаторов налоговой безопасности используются только показатели налоговой нагрузки, а это говорит о возможности ее дальнейшего развития. Можно предположить, что такая особенность охарактеризованной методики объясняется использованием концептуального подхода автора к оценке налоговой безопасности предприятия как элемента финансовой и экономической безопасности предприятия.

Уточним, что налоговая безопасность предприятия - это совокупность условий и факторов, обеспечивающих безопасное и устойчивое развитие хозяйствующего субъекта во всех сферах его деятельности, а также возможность своевременного и полнообъемного исполнения обязанностей налогоплательщика [10, с.22]. В силу данной содержательной интерпретации налоговая безопасность предприятия должна оцениваться как самостоятельная характеристика, находящаяся в зависимости от определенного и многоаспектного ряда факторов ее обеспечения. В этой связи проблематика решения вопроса формирования методического инструментария

оценки налоговой безопасности предприятия содержательно имеет два принципиально важных аспекта:

- во-первых, *формирование системы аналитических показателей* (индикаторов), которые могли бы являться инструментами объективной идентификации факторов зарождения и развития в деятельности предприятия определенного вида угроз;
- во-вторых, *выбор методического подхода и приема обобщения индикаторов* для непосредственной количественной идентификации складывающегося уровня налоговой безопасности предприятия.

**Концепция авторской методики оценки налоговой безопасности хозяйствующего субъекта**

В соавторстве с Дягель О. Ю. предложена методика оценки налоговой безопасности предприятия, разработанная в векторе применения *концепции риск-менеджмента, и теории нечеткой логики*. Аргументируется это следующим утверждением: любая предпринимательская деятельность осуществляется в условиях неопределенности, которая формирует риски и угрозы налоговой безопасности предприятия. Под угрозой в контексте предметной области нашего исследования понималась возможная опасность для защищенности предприятия от финансовых и иных потерь, возникающих вследствие причин налогового характера.

Для последующего выбора конкретных количественных индикаторов, позволяющих идентифицировать такие угрозы, совокупность которых является разносторонней и взаимосвязанной, нами была проведена их классификация, в результате которой было выделено пять видов наиболее значимых видов угроз налоговой безопасности:

- угроза финансовой несостоятельности;
- кадровая угроза;
- налоговая объективная угроза;
- налоговая субъективная угроза;
- информационная угроза.

В рамках каждого вида угроз была разработана система частных описательных индикаторов, состав которых приведен в таблице 1.

**Таблица 1. Сущностные характеристики видов угроз и их частные индикаторы**

<b>Сущность</b>	<b>Перечень частных индикаторов</b>	<b>Методика расчета</b>
<b><i>Угроза финансовой несостоятельности</i></b>		
Вероятность формирования текущей и перспективной неспособности исполнения предприятием обязанности по уплате налогов в виду формирования дефицита денежных средств, характеризующаяся одновременным ростом опасности образования у предприятия нерациональных налоговых расходов	Индикатор убыточности собственного капитала предприятия (ИФ1)	<i>Сумма чистого убытка / средняя величина собственного капитала</i>
	Индикатор соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей (ИФ2)	<i>Средняя величина кредиторской задолженности / средняя величина дебиторской задолженности</i>
	Индикатор соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов (ИФ3)	<i>Краткосрочные обязательства / наиболее ликвидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)</i>
	Индикатор убыточности продаж (ИФ4)	<i>Чистый убыток / выручка-нетто</i>
	Индикатор зависимости от заемного капитала (ИФ5)	<i>Заемный капитал / собственный капитал</i>
	Индикатор загрузки активов (ИФ6)	<i>Средняя стоимость активов / выручка-нетто</i>
<b><i>Кадровая угроза</i></b>		
Вероятность формирования факторов, усиливающих и/или формирующих опасность для защищенности предприятия от финансовых и иных потерь, возникающих вследствие дефицита квалифицированных учетно-налоговых кадров и/или их некачественного состава	Индикатор профильного/ профессионального несоответствия (ИК1)	<i>Число сотрудников службы (подразделений) учета и налогообложения, не имеющих профильного (учетно-налогового) образования в соответствии с занимаемой должностью / списочная численность работников службы (подразделений) учета и налогообложения</i>
	Индикатор нестабильности кадров (ИК2)	<i>Число сотрудников службы (подразделений) учета и налогообложения, проработавших на предприятии менее одного года / среднесписочная численность работников службы (подразделений) учета и налогообложения</i>
	Индикатор качества работы учетно-налогового персонала (ИК3)	<i>Число сотрудников службы (подразделений) учета и налогообложения, к которым предъявлялись должностные взыскания / среднесписочная численность работников службы (подразделений) учета и налогообложения</i>
<b><i>Налоговая объективная угроза</i></b>		
Вероятность возникновения потерь, которые может понести хозяйствующий субъект ввиду неблагоприятного изменения налогового законодательства, ужесточения политики налогового контроля, действия налоговых органов и т. п.	Индикатор уровня налоговой нагрузки (ИОНУ1)	<i>Сумма всех начисленных налогов /совокупные доходы-брутто</i>
	Индикатор уровня нарушений, связанных с изменением сроков уплаты и порядка декларирования налогов (ИОНУ2)	<i>Сумма налоговых штрафов и пени за нарушение сроков, порядка уплаты и декларирования налогов/общая сумма штрафных налоговых санкций, включая пени</i>
	Индикатор уровня расходов на формирование исходной учетной информации для расчета налоговых обязательств (ИОНУ3)	<i>Сумма начислений в пользу работников учетно-налогового отдела за увеличение интенсивности труда (сверхурочные, оплата труда дополнительных штатных единиц и т.п.) / общая сумма начислений работникам учетно-налогового отдела</i>
	Индикатор принудительных налоговых доначислений (ИОНУ4)	<i>(Сумма принудительных доначислений + сумма вынужденных отказов от вычетов) / совокупная сумма налоговых начислений</i>
	Индикатор активности налоговых органов (ИОНУ5)	<i>Количество запросов налоговых органов на предоставление пояснений и документов / количество запросов всех уполномоченных органов</i>

Сущность	Перечень частных индикаторов	Методика расчета
<b>Налоговая субъективная угроза</b>		
Вероятность возникновения потерь в результате ошибок, допущенных при исчислении налоговых обязательств/ задолженностей и/или принятия ошибочных решений налоговым менеджментом	Индикатор исполнения налогового законодательства и методов управления налоговой нагрузкой (ИСНУ1)	<i>(Сумма доначислений штрафов и пени по результатам налоговых проверок – сумма оспоренных штрафов и пени, начисленных по результатам проверок + суммы непринудительных доначислений по уточненным декларациям / совокупная сумма налоговых начислений)</i>
	Индикатор качества формирования учетно-налоговой информации (ИСНУ2)	<i>Сумма налоговых санкций, предъявляемых вследствие ошибок, просчетов в расчете налоговых обязательств/ общая сумма штрафных налоговых санкций</i>
	Индикатор рискованности действий должностных лиц предприятия в сфере налогообложения (ИСНУ3)	<i>Общая сумма административных штрафов к должностным лицам предприятия за налоговые правонарушения / общая сумма административных штрафов к должностным лицам предприятия (по всем основаниям)</i>
<b>Информационная угроза</b>		
Вероятность возникновения потерь, утраты репутации и перспектив развития ввиду утечки (утраты) информации при налоговых проверках и в результате правовой незащищенности	Индикатор правовой незащищенности предьявленной ответственности (ИИУ1)	<i>Общая сумма неоспоренных налоговых доначислений/ общая сумма заявленных к оспориванию в суде налоговых доначислений</i>
	Индикатор утечки информации при взаимодействии с налоговыми органами (ИИУ2)	<i>Сумма заявленных требований за нарушение коммерческой тайны налоговыми органами/ общая сумма заявленных требований предприятием за нарушение коммерческой тайны</i>
	Индикатор вступления в отношения с сомнительными контрагентами (ИИУ3)	<i>Сумма налоговых потерь из-за лишения возможности реализации прав налогоплательщика/ общая сумма начисленных обязательств по налогам</i>

Далее, согласно предложенной методике, оценивается совокупное влияние частных индикаторов с помощью комплексных индикаторов, которые рассчитываются по каждой группе угроз с учетом веса значимости частных показателей. Частные и комплексный показатели для оценки угрозы финансовой несостоятельности заимствованы из разработок О.П. Зайцевой, изучающей вопрос методического обеспечения диагностики вероятности банкротства предприятий в рамках проблематики антикризисного управления, а остальные из предложенных комплексных показателей являются авторскими. Модели комплексных индикаторов налоговой безопасности предприятия представлены на рисунке 1.

Расчет весов значимости частных индикаторов, обобщенных в комплексные осуществлялся с помощью метода экспертных оценок, который включает в себя комплекс логических и математических процедур. Экспертные мнения обрабатывались методом попарного сравнения, так как только в его рамках может быть получено решение, обладающее свойством  $\sum_{i=1}^n \varphi_i = 1,0$ . В нашем случае это и есть искомый вектор относительных весов параметров объектов системы.

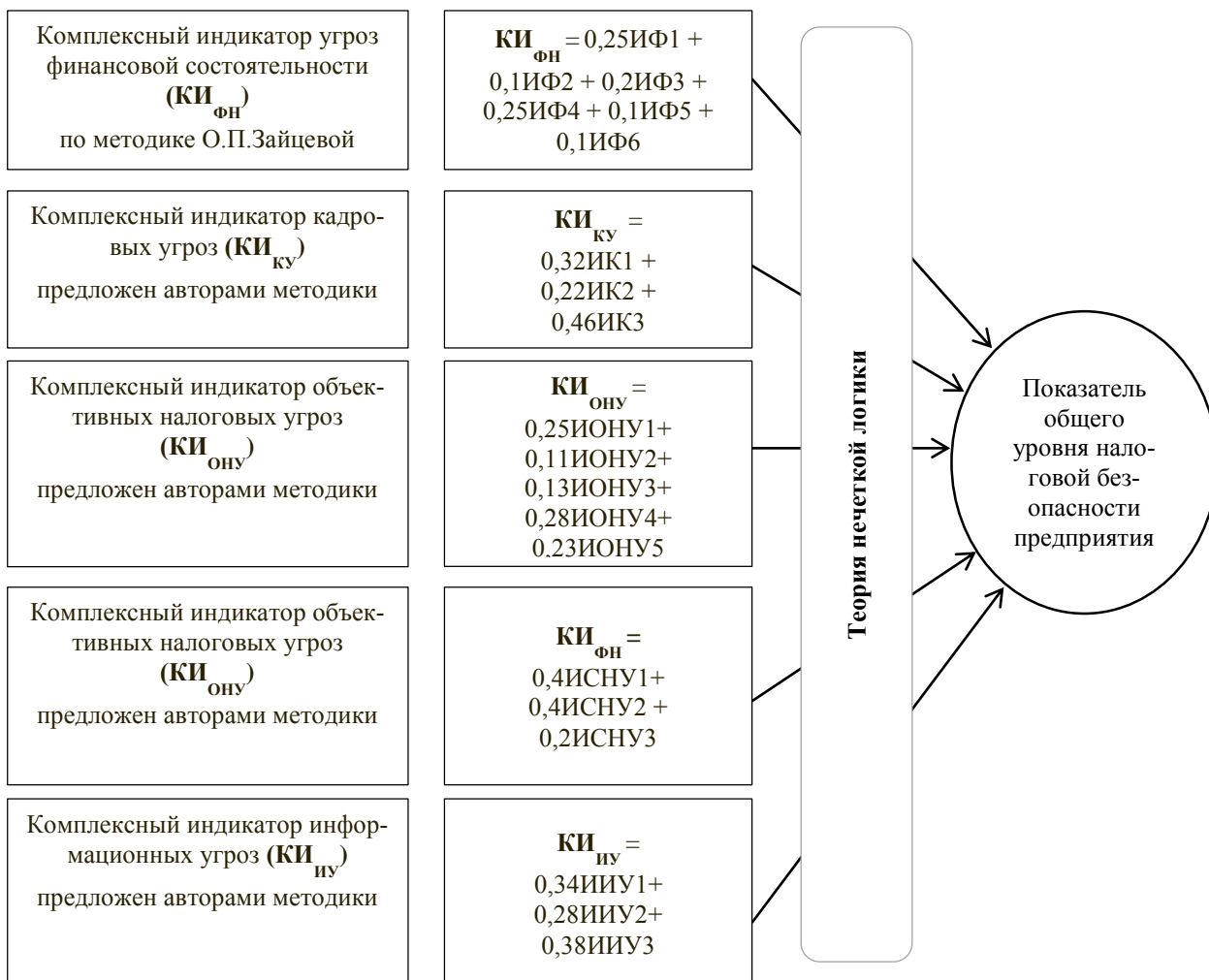
Следует заметить, что метод попарного сравнения (в некоторых источниках метод парных приоритетов) был разработан Луи Терстоуном для проведения социологических исследований, но со временем стал широко применяться в различных областях научных знаний, в том числе в экономических. Этот метод был успешно применен авторами данной методики в диссертационных исследованиях, но применительно к иным предметным областям [2; 5]. В настоящее время существует несколько вариантов данного метода, в данном случае был использован вариант метода попарного сравнения Т.Саати «метод анализа иерархий».

Представленные на рисунке комплексные показатели обобщаются в показатель общего уровня налоговой безопасности предприятия.

Такой методический подход требует некоторых пояснений. Дело в том, что большинство из известных в теории финансово-экономического анализа методических подходов к обобщению показателей позволяют сформировать оценку только в условиях полной определенности, либо в условиях, близких к полной определенности. При оценке же уровня налоговой безопасности

неизбежно приходится сталкиваться с неопределенностью, что привело нас к убеждению о целесообразности и возможности применения теории нечеткой логики для решения задачи оценки налоговой безопасности предприятия. Ее основоположником является американский ученый Л. Заде, а свое развитие данная теория

получила в современной теории финансов благодаря научным исследованиям А.О. Недосекина, придавшем ей прикладной характер в области оценки финансовых рисков.



**Рисунок 1. Комплексные индикаторы оценки угроз налоговой безопасности и их обобщение для формирования общего уровня налоговой безопасности предприятия**

Применительно к оценке уровня налоговой безопасности предприятия, последовательность и содержание методических действий оценки уровня налоговой безопасности предприятия будут выглядеть следующим образом:

На *первом этапе* вводится лингвистическая переменная (иначе - нечеткое множество) – «уровень налоговой безопасности», в качестве терм-множеств которой вводятся следующее значения:

– «высокий» - соответствуют высокому уровню налоговой безопасности предприятия);

– «средний» - (соответствуют среднему уровню налоговой безопасности предприятия);

– «низкий» - (соответствуют низкому уровню налоговой безопасности предприятия).

По желанию и исходя из потребностей количество терм-множеств может быть расширено.

Далее осуществляется процедура классификации значений комплексных показателей отдельных видов угроз для идентификации этих терм-множеств.

Для этого на *втором этапе* определяется системы весов значимости ( $k_i$ ) комплексных индикаторов угроз налоговой безопасности (для этого применяется правило Фишберна

$$k_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N},$$

где  $N$  – количество индикаторов в системе;  
 $i$  – порядковый номер индикатора)

*Третий этап* посвящен определению интервала значений комплексных индикаторов, на основе которого впоследствии осуществляется лингвистическое распознавание их фактического уровня.

На следующем – *четвертом этапе* применения методики строится классификатор уровней налоговой безопасности.

*Пятый этап* применения методики – расчетный – заключается в определении фактических значений введенных комплексных индикаторов угроз налоговой безопасности.

*Шестой этап* – оценка значений индикаторов, посвящен распознаванию принадлежности фактических значений комплексных индикаторов одному из терм-множеств на качественном уровне, при этом закладываем условие, что уровень комплексного индикатора угроз налоговой безопасности принимается равным единице в том случае, если его фактическое значение соответствует определенному терм-множеству показателя на основе сформированного классификатора, и равным нулю во всех остальных случаях.

*Седьмой (заключительный) этап* – оценка уровня налоговой безопасности. Содержательно представляет собой количественное измерение исследуемой переменной (на основе построения обобщающего показателя уровня налоговой безопасности) и его лингвистическое распознавание (высокий уровень, средний, низкий). Формула расчета обобщающего комплексного показателя налоговой безопасности ( $R$ ) в общем имеет вид:

$$R = \sum_{j=1}^5 r_j \sum_{i=1}^N k_i \lambda_{ij},$$

где  $r_j$  – уровень исследуемой переменной, соответствующий значению комплексного индикатора;

$k$  – веса значимости ( $k_i$ ) комплексных индикаторов угроз налоговой безопасности;

$\lambda$  – уровень принадлежности нечеткому подмножеству).

#### Заключение

Изложенные результаты исследования позволяют нам резюмировать, что предложенный вариант методического обеспечения налоговой нагрузки обладает, на наш взгляд, следующими значительными характеристиками:

- заложенный принцип множественности частных индикаторов позволяет максимально емко идентифицировать вероятные угрозы НБ, складывающиеся в процессе деятельности предприятия, что повышает объективность результатов ее оценки;
- наличие критериальных значений каждого комплексного показателя позволяет осуществлять лингвистическое распознавание их фактического уровня – низкий, средний или высокий уровень того или иного вида угроз налоговой безопасности предприятия;
- используемый подход – нечеткая логика – позволяет сформировать оценку в условиях неопределенности, которая характерна условиям формирования налоговой безопасности предприятия.

Учитывая данные характеристики, можно с большой степенью уверенности утверждать, что предлагаемая методика позволяет дать достаточно объективную оценку зависимости налоговой безопасности предпринимательских структур.

#### Список литературы

1. Дягель О.Ю. Экономическая оценка несостоятельности торговых организаций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. Ю. Дягель. – Новосибирск, 1999. – 170 с.
2. Дягель О. Ю., Энгельгардт Е. О. Этапы развития системного кризиса предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. - №1-1. - С. 71-79.
3. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л.Заде. – М.: Мир, 1976. – 165 с.
4. Зайцева О. П. Антикризисный менеджмент в российской фирме / О.П. Зайцева // Аваль. – 1998. – № 11-12. – С. 66-73.
5. Конева О. В. Состояние и развитие малого бизнеса в сфере услуг/ диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Красноярский государственный торгово-экономический институт. - Красноярск, 2006. - 202 с.
6. Миронова О. А., Шемякина М. С. Основы и взаимосвязь категорий «экономическая безопасность» и «налоговая безопасность» // Инновационное развитие экономики. – 2015. - № 4 (28). – С. 125-131.

7. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.
8. Недосекин А. О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами / А. О. Недосекин // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – С. 53-57.
9. Петрова А. Т. Интегральная оценка качества жизни населения региона // Сибирская финансовая школа. – 2006. - № (35). – С. 65-67.
10. Поздеев В. Л. Аналитические методы исследования в управлении налоговой безопасностью предприятия // Инновационное развитие экономики. – 2016. - № 3 (33) II. – С. 282-286.
11. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М.: Радио и связь, 1999. – 349 с.
12. Сацук Т.П., Игнатова Т. В. Система показателей оценки деятельности торговых организаций Красноярского края // Региональная экономика: теория и практика. 2008. №14. С. 47- 53.

**Короткова Алевтина Васильевна,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, налогов  
и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: akorot\_59@mail.ru

## **РАЗВИТИЕ КОНТРОЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

*Рассматриваются вопросы развития контрольного обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта, предлагаются организационная структура экономической безопасности хозяйствующего субъекта, организация контрольного обеспечения по центрам ответственности.*

*Ключевые слова: контрольное обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта, центры ответственности, внутренний контроль, сделки.*

### **Введение**

В условиях кризиса вопросам обеспечения экономической безопасности хозяйствующими субъектами уделяется значительное внимание, ищутся новые подходы, разрабатываются концепции экономической безопасности, направленные на устранение угрозы наступления несостоятельности, в основу которых включены деятельность хозяйствующего субъекта в целом и его структурных подразделений, которая должна постоянно контролироваться. Системы внутреннего контроля должны быть организованы в соответствии со спецификой хозяйствующего субъекта и быть эффективными и действенными.

Данной проблематике посвящены труды как отечественных, так и зарубежных ученых: Богомолова В.А., Мельник М.В., Одинцова А.А., Рябовой Т.Ф., Стиглица Дж., Абалкина Л.И., Р. Адамса, Дж. Робертсона и других авторов, в которых достаточно полно рассмотрены теоретические и практические вопросы организации внутреннего контроля. Однако тема развития контрольного обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта остается малоизученной.

### **Развитие контрольного обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта**

В соответствии со статьей 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете" «экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект,

бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя)» [1]. Исходя из вышесказанного, следует, что все хозяйствующие субъекты обязаны осуществлять внутренний контроль.

Организация эффективного внутреннего контроля хозяйствующего субъекта возможна при четком определении сущности, задач и проблем внутреннего контроля.

В настоящее время отсутствует единство в подходах к определению термина "внутренний контроль" на законодательном, нормативно-правовом уровне, а также в работах экономистов. Дословно термин "внутренний контроль" – internal audit – в переводе с английского означает внутреннюю проверку счетов, ревизию [14]. В современном понимании задач управления это определение не раскрывает сущность и место контроля. Необходимо отметить, что в настоящее время в действующем законодательстве Российской Федерации чаще используется системный подход к пониманию сущности внутреннего контроля как части системы управления организацией. С этой точки зрения целесообразно проанализировать трактовку данного термина, которая содержится в нормативных документах федеральных органов, федеральных стандартах аудиторской деятельности, в документах профессиональных общественных организаций аудиторов [6].

Можно отметить, что в документах, регламентирующих деятельность банков и кредитных организаций, финансовых институтов имеются

положения, регламентирующие отдельные вопросы организации внутреннего контроля (таблица 1).

**Таблица 1. Нормативные акты, регламентирующие вопросы внутреннего аудита (контроля) [6]**

Документ	Регламентируемые вопросы
Постановление Правительства РФ от 8 января 2003 г. № 6 (в ред. постановления Правительства РФ от 24.10.2005 г. № 638) "О порядке утверждения правил внутреннего контроля в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом".	Описан порядок организации внутреннего контроля, структура системы внутреннего контроля и ее элементы, обязанности и ответственность собственника, руководства и менеджмента по обеспечению внутреннего контроля.
Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах, утв. Центральным банком России от 30 ноября 2004 г. № 1521-У. Положение ЦБ РФ от 16.12.2003 N 242-П "Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах" (далее - Положение N 242-П),	
Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 4 апреля 2002 г. № 421/р "О рекомендации к применению кодекса корпоративного поведения".	Глава 8 "Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью общества" – содержит описание деталей постановки системы внутреннего контроля и управления рисками, а также описание функций комитета по аудиту.
Распоряжение Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 18 июня 2003 г. № 03-1169/р "Методические рекомендации по осуществлению организаторами торговли на рынке ценных бумаг контроля за соблюдением акционерными обществами положений кодекса корпоративного поведения".	Пунктом 7 предусмотрено наличие комитета по аудиту, функциями которого являются: – оценка эффективности процедур внутреннего контроля; – подготовка предложений по совершенствованию процедур внутреннего контроля.
Постановление Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 13 августа 2003 г. № 03-34/пс "Положение о внутреннем контроле профессионального участника рынка ценных бумаг".	Пунктом 2.5 определено, что профессиональные участники должны иметь Инструкцию о внутреннем контроле, утвержденную уполномоченным органом профессионального участника.

Анализ положений этих документов свидетельствует о том, что создание системы внутреннего контроля имеют своей целью защиту интересов хозяйствующих субъектов и играет огромную роль в обеспечении экономической безопасности.

По нашему мнению, внутренний контроль должен носить постоянный характер, чтобы формировать информацию о состоянии функционирования организации и отдельных ее подразделений в любой момент времени, а система внутреннего контроля стремится к достижению следующих целей:

- «адекватной защите и приумножению активов (имущества), находящихся в собственности организации, либо подконтрольных ей;
- максимально эффективному использованию ресурсов организации;
- максимальному снижению потерь и брака в работе организации;
- обеспечению надежности информации;

- составлению бухгалтерской отчетности, соответствующей качественным характеристикам (уместности, достоверности, сравнимости, проверяемости, своевременности, понятности);
- снижению внутренних рисков, а также рисков, вызванных взаимодействием организации с внешней экономической средой» [9].

Такая система внутреннего контроля имеет своей целью - обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Контрольное обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта могут осуществлять различные организационные службы организации. По нашему мнению, оптимальным будет создание службы экономической безопасности. Предлагаемая нами организационная структура экономической безопасности хозяйствующего субъекта представлена на рисунке 1.



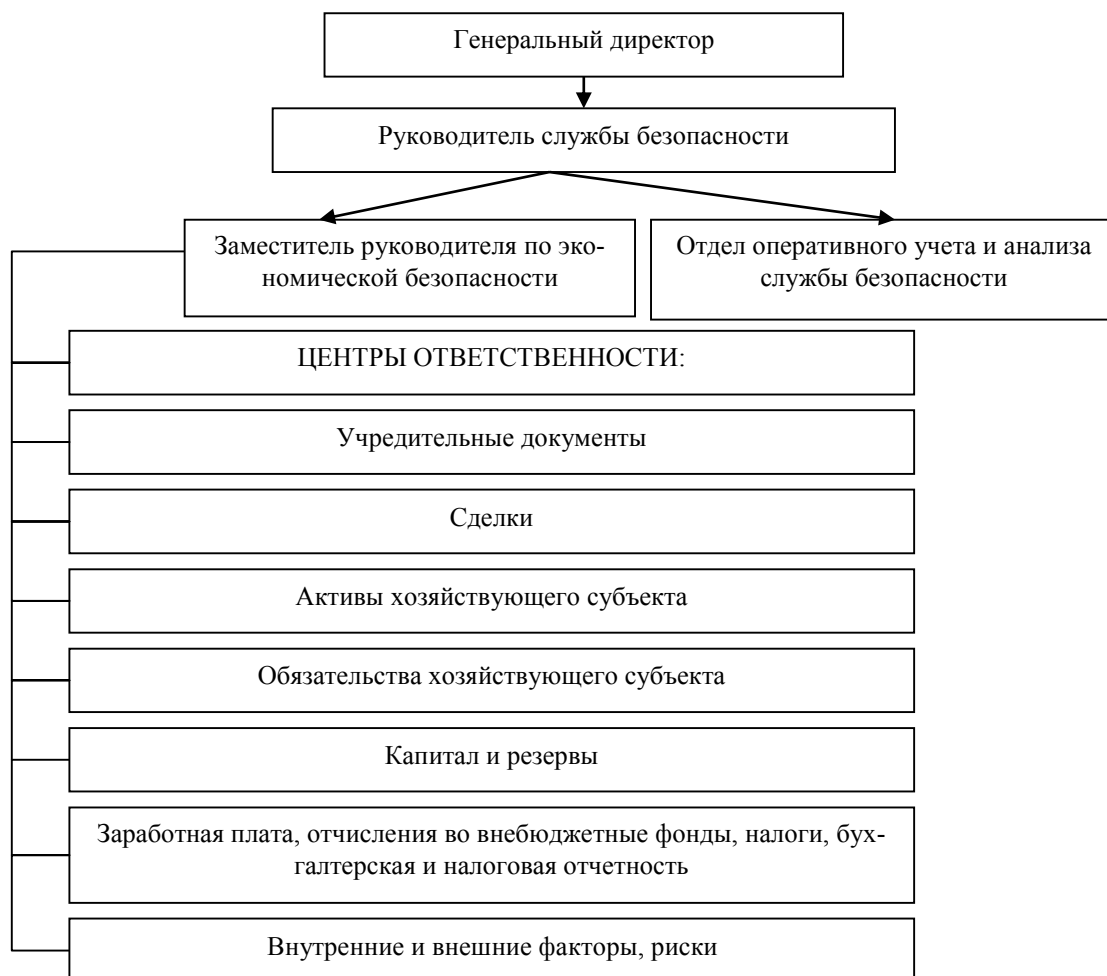


Рисунок 1. Организационная структура экономической безопасности хозяйствующего субъекта

Организационная структура экономической безопасности хозяйствующего субъекта разработана по центрам ответственности, указанным на рисунке 1. Контрольные мероприятия по вышеуказанным центрам ответственности позволяют охватить контролем всю финансово-хозяйственную деятельность хозяйствующего субъекта, выявить риски, внутренние и внешние факторы, влияющие на экономическую безопасность. Такая организационная структура позволяет:

- унифицировать выполняемые контрольные работы;
- обеспечить достоверную и оперативную информацию для руководства хозяйствующего субъекта;
- увеличить эффективность и качество службы экономической безопасности.

В качестве основных этапов работы службы экономической безопасности хозяйствующего субъекта можно выделить:

- разработку и утверждение контрольных мероприятий;
- создание распоряжения на выполнение контрольных мероприятий;
- выполнение контрольных процедур и документальное оформление результатов контроля;
- учет и анализ результатов контроля;
- разработку проекта рекомендаций по результатам контроля;
- передачу результатов контроля руководству хозяйствующего субъекта;
- принятие управленческих решений.

На основании рекомендуемой на рисунке 1 организационной структуры службы безопасности организации согласно структуры центров ответственности можно детализировать виды хозяйственных операций, подлежащих контролю, следующим образом (таблица 2).

**Таблица 2. Виды контрольных операций по центрам ответственности**

<b>Центр ответственности</b>	<b>Виды контрольных операций</b>
1. Учредительные документы	– соответствие учредительных документов действующему законодательству; – своевременность внесения изменений в учредительные документы; – правильность ведения реестра акционеров либо участников; – достоверность сведений, содержащихся в реестре акционеров; – соблюдение внутренних нормативных документов.
2. Сделки	– контролю подлежат все сделки хозяйствующего субъекта: купля-продажа акций, ценных бумаг, закуп ТМЦ, реализация внеоборотных активов и др.
3. Активы хозяйствующего субъекта	– контролю подлежит все движение активов, особенно движение денежных средств, расчеты с подотчетными лицами, финансовые вложения.
4. Обязательства хозяйствующего субъекта	– контролю подлежат все движение обязательств, особенно движение привлеченных заемных средств.
5. Капитал и резервы	– формирование и использование чистой прибыли; – формирование и использование резервов; – формирование уставного капитала; – начисление и выдача дивидендов.
6. Заработная плата, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, бухгалтерская и налоговая отчетность	– соблюдение штатного расписания и положения об оплате труда и материальном стимулировании; – начисление и выплата заработной платы сотрудникам; – достоверность формирования бухгалтерской и налоговой отчетности.
7. Внутренние и внешние факторы, риски	– анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на экономическую безопасность бизнеса; – выявление рисков и угроз экономической безопасности бизнеса.

**Заключение**

Контрольный метод по центрам ответственности может найти практическое применение в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта, обеспечивает экономическую безопасность комплексно на постоянной

основе, позволяет своевременно выявлять угрозы и риски, защищать интересы бизнеса.

*Список литературы*

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) "О бухгалтерском учете"
2. Адамс Р. Основы аудита / Пер. с англ.; под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. 589 с.
3. Вознесенский Э.А. Внутрихозяйственный контроль на предприятиях. М.: Знание, 1967. 298 с.
4. Ерофеева В.А. Учет и контроль использования ресурсов в объединении. Л.: ЛГУ, 1987. 174 с.
5. Козырин А.Н. Финансовый контроль // Финансовое право / Под ред. проф. О.Н. Горбуновой. М.: Юрист, 1996. 310 с.
6. Корнеева Т.А. Информационное обеспечение управленческого контроля // Экономические науки. 2006. N 16. С. 75 - 82.
7. Короткова А.В. Методология внутреннего контроля трансфертных финансовых результатов холдинга: Монография/ А.В.Короткова. – Йошкар-Ола: ООО «СТРИНГ», 012. -186 с.
8. Кочергина Т. Е. Мировая экономика: Учебник / Т. Е. Кочергина. - Ростов н/Д: Феникс, 2016. - 224 с.
9. Маняева В.А. Учет и контроль в системе управления хозяйствующего субъекта // Экономические науки. 2009. N 50. С. 311 - 313.
10. Мельник М.В., Звездин А.Л., Пантелеев А.С. Ревизия и контроль: Учеб. пособие. М.: ФБК-ПРЕСС, 2008. 520 с.
11. Морунов В.В. Теория экономической безопасности государства: налоговый аспект / В.В. Морунов, Л.В. Барт; под науч.ред. А.Р. Сафиуллина. – Ульяновск: УлГТУ, 2013. – 110 с.
12. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ.
13. План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности: (утв. Приказом Минфина России от 30.11.2011 N 440.)
14. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь – М.: ИНФРА-М, 2006.
15. Робертсон Дж. Аудит / Пер. с англ. М.: Контакт, 1993. 495 с.
16. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / Под ред. Е. А. Олейникова. - М.: Издательство "Экзамен", 2005. - 768 с.
17. Интернет-ресурс:  
<http://www.konspekt.biz/index.php?text=50962>

*Короткова Алевтина Васильевна,*

*доктор экономических наук,*

*профессор кафедры бухгалтерского учета, налогов  
и экономической безопасности*

*Поволжского государственного технологического университета*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

*E-mail: akorot\_59@mail.ru*

## РЕСУРСНЫЙ МЕТОД В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

*Рассматриваются особенности применения ресурсного метода в обеспечении экономической безопасности бизнеса, выделены проблемы обеспечения безопасности, предлагаются виды ресурсов и показатели, используемые при применении данного метода.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность бизнеса, предпринимательство, ресурсы, ресурсный метод, информация и технологии, права, оборудование, показатели.*

### **Введение**

Применению ресурсного метода в защите экономических интересов бизнеса до сих пор уделялось недостаточно, несмотря на то, что данный метод прост в применении, источниками информации являются система бухгалтерского учета и формы бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Система экономической безопасности любого бизнеса должна создаваться с учетом специфики его деятельности: мобильности и быстрой адаптации изменяющимся условиям хозяйствования, организационной структуры, кадрового состава, величины капитала. И очень часто вышеуказанные факты способствуют возникновению проблем в обеспечении экономической безопасности, можно выделить следующие факторы:

- недостаточный уровень внутреннего контроля;
- проблемы в системе управления и планирования производства;
- некомпетентность и неопытность сотрудников;
- отсутствие безопасной и соответствующей действующему законодательству систем бухгалтерского и налогового учета, некорректное и несвоевременное отражение в учете хозяйственных операций, формирование недостоверного финансового результата деятельности организации.

Исходя из вышеуказанных проблем, можно сформулировать основные цели экономической безопасности бизнеса:

- обеспечение рентабельности работы бизнеса;

- обеспечение технологической и производственной независимости бизнеса;
- высокий уровень квалификации сотрудников;
- качественная правовая защищенность всех аспектов финансово-хозяйственной деятельности;
- защита информационной и технологической среды бизнеса;
- обеспечение безопасности сотрудников, его активов.

То есть, главной целью экономической безопасности бизнеса является обеспечение его устойчивой и максимально рентабельной деятельности, обеспечивающей рост бизнеса.

В экономической науке традиционно выделяют следующие виды угроз экономической безопасности бизнеса:

- «персонал (кадровая);
- технико-техническая;
- финансы;
- информация» [3], то есть ресурсы бизнеса.

### **Ресурсный метод в обеспечении экономической безопасности бизнеса**

В целях применения ресурсного метода в обеспечении экономической безопасности бизнеса следует обозначить четкую классификацию ресурсов, применяемых при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности.

В настоящее время, в связи с развитием различных организационно-правовых форм ведения бизнеса, отсутствует единая классификация ресурсов, необходимых для обеспечения хозяй-

ственной деятельности. Предлагаемые отечественными и зарубежными учеными классификации ресурсов представлены в таблице 1.

*Под ресурсами следует понимать источники и средства обеспечения осуществления и выполнения целей бизнеса.*

В целях обеспечения экономической безопасности бизнеса нами предлагается ресурсный метод. Нами выделены, наиболее значимые и оказывающие влияние на экономическую без-

опасность, ресурсы: оборотные ресурсы (рассматриваем только запасы и денежные средства), капитал, персонал (сотрудники), информации и технологии, права, техника и оборудование.

В таблице 2 представлены средства обеспечения осуществления и выполнения целей бизнеса и их источники.

**Таблица 1. Классификации ресурсов для ведения бизнеса**

Автор	Классификация ресурсов
Советский энциклопедический словарь под редакцией А. М. Прохорова [1]	«Ресурсы (от французского <i>resource</i> – вспомогательное средство) – денежные средства, запасы, ценности, возможности, источники средств, доходов (например, природные ресурсы, экономические ресурсы)» [1]
Толковый экономический словарь Дж. Блэка [4]	«Ресурсы ( <i>resources</i> ) – в это понятие включается все, что способствует экономической деятельности: природные ресурсы (надземные, ископаемые, подводные); людские ресурсы, включая способности и квалификацию; товары производственного назначения, или производимые человеком средства производства. Экономикой можно определить как науку об аллокации ресурсов» [4]
Родников А. Н. [5]	«Ресурс ( <i>scheduled operating time; anticipated working life</i> ) – установленный срок службы технического устройства, по истечении которого оно подлежит направлению в ремонт или списанию». «Ресурсы ( <i>resources</i> ) – элементы экономической системы, используемые в процессе производственного потребления или факторы производства: труд (рабочих, инженеров, организаторов производства), земля (запасы полезных ископаемых, леса), капитала (здания и сооружения, технологическое оборудование, транспортные средства). Термином «ресурсы» обозначается также продукция и услуги непродовольственного характера, предназначенные для личного потребления» [5]
Розенберг Д. М. [6]	«Resource – способ; средство; ресурсы; вспомогательное средство; природные ресурсы. 1) Общеупотребляемое – все, что страна использует для производства товаров и услуг (рабочая сила, минералы, нефть). 2) В торговле – производитель или оптовый продавец, у которого розничный продавец приобретает товары для продажи» [6]
Коллектив авторов под руководством Л. И. Абалкина [7]	«Ресурсы экономические – фундаментальное понятие экономической теории, означающее источники, средства обеспечения производства» [7]

**Таблица 2. Средства обеспечения осуществления и выполнения целей бизнеса и их источники**

Средства обеспечения осуществления и выполнения целей бизнеса	Источники
Оборотные ресурсы	Собственный капитал и заемные средства
Персонал (сотрудники)	Трудоспособное население, собственный капитал и заемные средства
Информации и технологии	Собственный капитал и заемные средства
Права	Собственный капитал и заемные средства
Техника и оборудование	Собственный капитал и заемные средства

В рамках данного исследования рассмотрим влияние каждого вида ресурса на экономическую безопасность бизнеса.

*Оборотные ресурсы.* В целях экономической безопасности бизнеса особое внимание следует обратить на оборотные ресурсы организации,

без которых невозможно осуществление финансово-хозяйственной деятельности. При применении ресурсного метода нами рассматриваются два вида ресурсов: запасы и денежные средства. К запасам организации, влияющим на экономическую безопасность, относятся сырье и матери-

алы, незавершенное производство, товары, готовая продукция. В целях обеспечения экономической безопасности бизнеса можно использовать следующие показатели: нормы запасов на складе сырья и материалов, нормы запасов в производстве, нормы запасов на складе готовой продукции, все эти показатели должны быть привязаны к показателю реализации. Отсутствие запасов организации показывает критическое состояние и невозможность функционирования и угрозу экономической безопасности бизнеса. Организация самостоятельно рассчитывает и утверждает в целях контроля данные показатели.

При этом предполагаем, что денежные средства организации – это совокупность средств организации, представленная наличным или безналичным денежным оборотом. Наличный оборот может быть представлен кассой организации, а безналичная форма – счета в банках, платежные поручения, ценные бумаги, чеки, аккредитивы. В качестве основного показателя по данному виду ресурса можно использовать показатели: оборачиваемость денежных средств, автономия (финансовой независимости), обеспеченность оборотными средствами.

Коэффициент автономии (финансовой независимости) показывает долю активов должника, которые обеспечиваются собственными средствами, и определяется как отношение собственных средств к совокупным активам. Нормальным принято считать значение больше 0,5.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, и рассчитывается как отношение разницы собственных средств и

скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов. Этот показатель является одним из основных коэффициентов, используемых при оценке несостоятельности предприятия. Нормальное значение этого коэффициента больше или равно 0,1 или 10% собственных средств в оборотных активах. Если же  $K < 0,1$ , особенно если значительно ниже, необходимо оценить, как, в какой мере, собственные оборотные средства покрывают затраты на приобретение производственных запасов и товаров.

*Персонал.* В общей системе управления бизнесом обеспечение экономической безопасности тесно связано с управлением персоналом. В связи актуальны следующие направления: защита персонала от нанесения ему материального, морального и иного ущерба и угроза негативных последствий от случайных или преднамеренных действий сотрудников.

Различные правонарушения и преступления в бизнесе в той или иной степени связаны с неправомерными действиями сотрудников. В связи с этим нами рекомендуются разработка внутреннего положения о приеме на работу, где должны быть отражены следующие моменты в целях обеспечения экономической безопасности бизнеса:

- объективность при подборе персонала;
- проверка кандидатов на судимость, на предмет связи с криминальными структурами;
- разработка внутренних процедур приема на работу сотрудников;
- разработка процедур для проверки на надежность.

В таблице 3 представлена форма анкетирования кандидатов с целью определения уровня риска.

Таблица 3. Анкета по подбору персонала

Показатели	Ответы Да / Нет
Ф.И.О. полностью	
Дата рождения	
Место проживания	
Семейное положение	
Наличие детей	
Базовое образование	
Опыт работы	
Стаж 0-1 г.	
Стаж 1-3 г.	
Стаж 3-5 л.	
Стаж св. 5 л.	
Повышение квалификации	
Аккуратность оформления документов	
Исправления в документах	

Показатели	Ответы Да / Нет
Предоставление излишней информации о предыдущем месте работы	
Разглашение конфиденциальной информации по предыдущему месту работы	
Психологическое и эмоциональное состояние кандидатуры	
Наличие судимости	

Риск определяется на основании профессионального суждения специалиста по экономической безопасности по трем уровням: высокий, средний, низкий.

В целях определения эффективности, надежности и профессионализма работающего персонала организации возможно тестирование по

субъективным и объективным критериям, рекомендуемые нами тесты представлены в таблице 4.

Риск определяется на основании профессионального суждения специалиста по экономической безопасности по трем уровням: высокий, средний, низкий.

**Таблица 4. Тестирование сотрудников организации**

Показатели	Ответы Да/нет
Ф.И.О. полностью	
Должность	
Базовое образование	
Стаж работы по специальности	
Стаж 0-1 г.	
Стаж 1-3 г.	
Стаж 3-5 л.	
Стаж св. 5 л.	
Стаж работы в данной организации	
Повышение квалификации	
Выполнение должностных обязанностей	
Дисциплинарные взыскания	
Поощрения и награды	
Лояльность по отношению к организации	
Выполнение внутренних нормативных документов	
Инициативность	
Разглашение конфиденциальной информации	
Психологическое и эмоциональное состояние в пределах нормы	
Наличие судимости	

Следует обратить внимание на то, что сотрудники, которые занимаются решением вопросов отбора и набора кадров должны иметь соответствующую квалификацию, постоянно проходить повышение квалификации, внедрять новые методы контроля и проверки кандидатов.

В современных условиях хозяйствования руководители организаций все больше внимания уделяют подбору персонала, так как именно от сотрудников во многом зависит состояние экономической безопасности бизнеса. Определенные сотрудники организации имеют доступ к конфиденциальной информации, базе данных, активам организации. Решением данной проблемы будет внедрение процедур тщательного подбора персонала. И при подборе кадров следует уделять внимание не только на степень профессионализма кандидатуры, наличие и уро-

вень образования, опыт работы, а также тщательно изучать документы, предоставленные кандидатами, взаимовызывать предоставленную информации с настоящими данными, проверять на предмет их связи с криминальными структурами, наличие судимостей.

Современная система мер экономической безопасности бизнеса должна быть направлена на своевременное выявление, пресечение совершения возможных противоправных действий сотрудников. Кроме того, система экономической безопасности бизнеса должна включать целый комплекс мероприятий по подбору персонала. При должном соответствии установленным критериям удастся предотвратить возможные правонарушения со стороны персонала, негативные последствия в результате некачественных действий сотрудников.

*Информации и технологии.* В современных условиях информационное обеспечение бизнеса играет огромную роль и положительно либо отрицательно влияет на экономическую безопасность. К процессу создания и защиты информационной составляющей экономической безопасности можно отнести:

- сбор всех видов информации, имеющей отношение к бизнесу: информации, характеризующие политические события, рынки сбыта, тенденции развития мировой и национальной экономик, развитие новых технологий и др.;
- систематизация, обобщение и анализ полученной информации;
- прогнозирование тенденций развития науки, технологий, экономических и политических процессов в бизнесе, в стране и мире относительно конкретной сферы бизнеса.

При разработке информационной составляющей экономической безопасности бизнеса следует разработать внутрифирменные процедуры по защите конфиденциальной информации, связям с общественностью, формированию благоприятного имиджа бизнеса.

Технологии ведения бизнеса и применяемые при осуществлении бизнеса играют огромную роль в обеспечении экономической безопасности и способствуют оптимизации использования ресурсов. В целях использования данного вида ресурса и обеспечения экономической безопасности бизнеса можно рекомендовать следующие действия:

- анализ рынка технологий и выбор технологии с учетом специфики деятельности организации;
- анализ применяемых в организации технологических процессов и выявление внутренних резервов;
- прогнозирование перспектив развития технологий в бизнесе в целях производства конкурентоспособной продукции;
- разработка технологической стратегии развития бизнеса с перспективой обновления ассортимента производимой продукции;
- разработка и выполнение плана технологического развития бизнеса;
- анализ практической реализации программы технологического развития бизнеса;
- разработка критериев в целях обеспечения экономической безопасности бизнеса.

*Права.* Система экономической безопасности бизнеса должна функционировать на правовой основе в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и внутрифирменными стандартами и нормативами. По

нашему мнению, в целях обеспечения экономической безопасности бизнеса следует разработать внутрифирменные нормативные документы, предоставляющие нормативные, организационные, материальные гарантии.

«Нормативные гарантии — это правовое обеспечение хозяйственной деятельности предприятия, формирование на этой основе соответствующих юридических отношений, определение и защита правомерного поведения подразделений и работников предприятия в целях его безопасности, использование мер государственного и административного принуждения, применение санкций к физическим и юридическим лицам, посягающим на законные интересы предприятия. Нормы права определяют содержание режима безопасности и в сочетании с мерами по установлению и поддержанию этого режима создают правовую основу всей деятельности системы экономической безопасности предприятия» [9].

«Организационные гарантии формируются путем разработки процесса определения и устранения угроз деятельности предприятия и построения и поддержания с его помощью высокой работоспособности общей организационной структуры управления; использования механизма стимулирования; ее оптимального функционирования; соответствующей подготовки кадров; принятия мер по сближению интересов и консолидации усилий трудового коллектива предприятия для обеспечения его безопасности» [9].

«Материальные гарантии осуществляются за счет выделения и использования финансовых, технических, интеллектуальных, информационных, кадровых и иных ресурсов предприятия, обеспечивающих своевременное выявление и ослабление источников угрозы, предотвращение и локализацию возможного ущерба и создание благоприятных возможностей и условий деятельности» [9].

*Техника и оборудование.* Экономическая безопасность бизнеса зависит как от технической оснащенности системы экономической безопасности, так и от оснащенности производства. На постоянной основе следует проводить анализ новой техники и оборудования, появившихся на рынке, применять в производстве и в системе экономической безопасности современные оборудование и технику, эффективного использования существующей в организации техники и оборудования. Проводить плановые и внеплановые инвентаризации о фактическом наличии техники и оборудования

*Собственный капитал и заемные средства.* Выбор источников финансирования зависит от внешних и внутренних факторов организации, при этом решаются следующие задачи:

- определение потребности в краткосрочном и долгосрочном капитале;
- анализ состава активов и капитала в целях определения их оптимального состава и структуры;
- обеспечение финансовой устойчивости (платежеспособности) организации;
- высокорентабельное использование собственных и заемных средств организации;
- снижение производственных, административных и коммерческих расходов.

В современных условиях хозяйствования самой распространенной формой внешних источников финансирования являются привлеченные заемные средства: кредиты банков, займы собственников и сторонних физических лиц.

При привлечении заемных средств могут возникнуть риски, влияющие на экономическую безопасность бизнеса, такие как: непредвиденных ситуаций, влияющих на изменение стоимости собственного капитала вследствие принятия управленческих решений, или непредвиденных изменений рыночных, политических факторов. Вышеуказанные изменения могут привести как к реальным убыткам, так и к дополнительной прибыли. При таких условиях возрастает риск невозврата привлеченных заемных средств, который может привести к банкротству бизнеса.

В целях обеспечения экономической безопасности бизнеса при привлечении заемных средств в организациях должна быть разработана методика применения ресурсного метода с учетом специфики бизнеса. Источником информации, используемым для применения данного метода, будут являться системы бухгалтерского финансового, налогового, статистического, кадрового, бухгалтерского управленческого учетов. Алгоритм ресурсного метода может быть вписан в программы вышеуказанных видов учета.

В практической деятельности хозяйствующие субъекты с целью определения предельного уровня привлеченных заемных средств применяют показатель, коэффициент покрытия ссудного процента. Данный коэффициент показывает во сколько раз прибыль от реализации превышает сумму выплат процентов по привлеченным заемным средствам, рассчитывается по формуле:

$$K = Pr / Kn,$$

где:

$K$  - коэффициент покрытия ссудного процента;

$Pr$  - производственная маргинальная прибыль, руб.;

$Kn$  - сумма процентов за определенный отчетный период, руб.

Коэффициент покрытия ссудного процента менее 1 показывает риск невозврата привлеченных заемных средств организацией и снижает уровень экономической безопасности бизнеса.

Влияние привлеченных заемных средств на экономическую безопасность бизнеса можно выявить с помощью следующих показателей:

- долг по отношению к акционерному капиталу (отношение суммы привлеченных заемных средств к акционерному капиталу, коэффициент должен быть менее 1);
- долг по отношению к активу (отражает долю активов, финансируемых привлеченными заемными средствами, рассчитывается как отношение суммы заемных средств к активам, коэффициент должен быть менее 1).

В качестве собственных источников финансирования можно указать собственные капитал и резервы, состоящие из наработанной чистой прибыли, уставного капитала и резервов, созданных из чистой прибыли. Основными показателями, показывающими экономическую безопасность бизнеса, являются чистые активы и рентабельность. Отрицательные или нулевые показатели чистых активов показывают на появление рисков и критический уровень экономической безопасности бизнеса.

Внутреннее финансирование подразумевает использование собственных средств: чистой прибыли, резервов, добавочного капитала, амортизационных отчислений. Основным источником внутреннего финансирования является прибыль, величина которой должна быть не менее сумм налогов к уплате в бюджет, процентов за кредит, процентов и дивидендов, возобновления основных фондов и нематериальных активов, пополнения оборотных средств.

Сравнение различных видов финансирования позволяет хозяйствующему субъекту выбрать оптимальный вариант финансового обеспечения своего бизнеса.

По результатам исследований обобщаются и анализируются все показатели, используемые при применении ресурсного метода и формируется заключение по оценке экономической безопасности бизнеса.



**Заключение**

Следует отметить, данный метод прост в применении, вся информация, используемая при применении вышеуказанного метода, формируется в системе бухгалтерского учета и формах бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Ресурсный метод позволяет осуществлять экономическую безопасность бизнеса с учетом

ее основных принципов: комплексность, своевременность, непрерывность, активность, законность, экономическая целесообразность.

Использование ресурсного метода обеспечения экономической безопасности подразумевает постоянный анализ и контроль за движением и использованием вышеуказанных активов.

*Список литературы*

1. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова – М.: «Советская энциклопедия», 1980. – 1600 с. с ил.
2. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохорова - изд-е 2-е, перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998 – 1456 с.: ил.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна – 4-е изд., доп. И перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
4. Блэк Дж. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский. – М.: ИНФРА-М, Изд-во «Весь Мир», 2000, 840 с.
5. Кузнецова Н. Б. Оценка трудового вклада и эффективности труда работников. [Электронный ресурс]: <http://www.moluch.ru/archive/48/5983/?ref=10265&c=3>, дата обращения 08.12.2014.
6. Опарина Н. Н. Оценка эффективности обучения и развития топ-менеджеров. [Электронный ресурс]: <http://www.pro-personal.ru/journal/744/308511/>, дата обращения 08.12.2014.
7. Родников А. Н. Логистика: Терминологический словарь. 2-е изд-ние, испр. и дополн. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 352 с.
8. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 1997 – 464 с.
9. Интернет-ресурсы: <http://scibook.net/jznedeyatelnosti-bjd-bezopasnost/ekonomicheskaya-bezopasnost-organizatsii-17992.html>.
10. Миронова О.А. Внутренний контроль в организациях: проблемы и перспективы развития. // Вопросы экономики и права. 2013. №57. С 120-123.

**Малолетко Александр Николаевич,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономики и предпринимательства  
Российского государственного социального университета  
Россия, г. Москва  
E-mail: shadow.economy@gmail.com

**Малолетко Наталья Евгеньевна,**  
кандидат экономических наук,  
старший преподаватель кафедры информатики и математики  
Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя  
Россия, г. Москва  
E-mail: 1102505@mail.ru

**Воробьева Татьяна Ивановна,**  
старший преподаватель кафедры информатики и математики  
Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя  
Россия, г. Москва  
E-mail: tiv1007@rambler.ru

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ И ПРИМЕНЕНИЕ МУЛЬТИАГЕНТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ**

*В статье рассматриваются проблемы экономической безопасности человека, столкнувшегося с трудными жизненными ситуациями и использующей социальных агентов. Множество социальных агентов представлено их социально-экономическим взаимодействием и рассматривается как множество интеллектуальных агентов. Предпринята попытка представить процесс обеспечения экономической безопасности личности поиском баланса противоположных интересов в мультиагентных системах.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, сфера услуг, личность, мультиагентные технологии, социальные услуги.*

### **Введение**

При возникновении трудных жизненных ситуаций, требующих постоянного или временного ухода за человеком, на первый план выходят, так называемые, экосистемы. В контексте настоящей статьи экосистема<sup>1</sup> рассматривается как сообщество людей (как правило, родственников и знакомых), среда их обитания (как правило, жилище и специализированные коллективные средства размещения) и связи между людьми, осуществляющими уход за лицом, попавшим в трудную жизненную ситуацию. При этом термин экосистема давно вышел за рамки экологии и успешно используется в экономике, психологии, социальной работе, социологии и других науках [5].

Вместе с тем, лица, осуществляющие уход, попав в некоторую экосистему или среду, все же остаются «один на один» с внезапно возникшими проблемами. По мере решения проблем, эти лица становятся как бы социальными агентами лица, требующего ухода за собой. В результате, социальные агенты начинают сопоставлять потребности лица, требующего ухода со своими потребностями, а свои возможности начинают сопоставляться с возможностями иных лиц, осуществляющих уход за человеком, находящимся в трудной жизненной ситуации.

Таким образом, социальные агенты начинают выполнять функции интеллектуальных агентов.

---

<sup>1</sup> Экосистема от др.-греч. οἶκος — жилище, местопребывание и σύστημα — система.

FIPA (Federation of Intelligent Physical Agents) определяет агента, как сущность, которая находится в некоторой среде, от которой она получает данные и которые отражают события, происходящие в среде, интерпретирует их и исполняет команды, которые воздействуют на среду [12].

П. Скобелев и И. Майоров отмечают, что мультиагентные технологии позволяют представить процесс решения любой сложной проблемы как процесс самоорганизации и поиска баланса противоположных интересов, реализуемый через переговоры с уступками на основе рыночных механизмов предоставления услуг [8].

Задаваясь вопросом, возможно ли повысить уровень экономической безопасности личности на основе применения мультиагентных технологий, авторы проанализировали ряд последних публикаций.

#### **Анализ последних исследований и публикаций**

В. Городецкий, М. Грушинский, А. Хабалов предприняли попытку формализации основных понятий и компонент многоагентных систем [3]. А. Виттих и П. Скобелев дополнили теорию агентов моделями взаимодействия для построения сетей потребностей и возможностей [2]. И. Зайцев использовал многоагентные системы в моделировании социально-экономических отношений [4]. Моделированию многофакторных рисков в мультиагентских системах посвящена работа А. Алексеева [1].

Мультиагентный подход исследован в работах зарубежных экономистов. Д. Фармер и Д. Фолей обосновали использование мультиагентных моделей в экономике [11]. М. Антона, Ф. Баскет, К. Лепедж, Д. Вебер, А. Карсенти и П. Гуизол исследовали возможность его применения в управлении возобновляемыми ресурсами [9]. Н. Готц, Д. Полхил и А. Лау исследовали возможность его применения в решении социальных дилемм [10]. Л. Томас и М. Марчези применили мультиагентный подход к анализу финансовых рынков [13]. С. Вольф, С. Фурст, А. Мандель, Д. Линке, Ф. Пабло-Марти и К. Ягер предприняли попытку построить многоагентные модели нескольких экономических регионов [14].

Вместе с тем, вопрос использования мультиагентных технологий в решении проблем обеспечения экономической безопасности остается малоисследованным. Авторы настоящей статьи в предыдущих работах [6, 7] предпринимали попытку решения проблем экономической безопасности личности на основе теории игр и

«больших данных». Объектом исследования в предыдущих работах являлись услуги коллективных средств размещения.

Целью настоящей статьи является теоретико-методологическое обоснование повышения уровня экономической безопасности личности на основе использования мультиагентных технологий в сфере социальных услуг. Объектом исследования стали возможные ментальные миры и действия интеллектуальных агентов при выборе ими услуг специализированных средств размещения для пожилых людей (пансионатов для престарелых людей) различных организационно-правовых форм собственности.

#### **Результаты исследования**

Допустим, гражданин  $Y$ , в силу возрастных ограничений, требует специализированного ухода. Уход за ним осуществляется родственником  $N$ , проживающим с ним совместно. В течение некоторого времени, в связи с временным отъездом,  $N$  не сможет осуществлять уход. Тогда  $Y$  должен принять решение о найме сиделки в месте своего постоянного проживания или о воспользовании услугами специализированных средств размещения. Эту непростую задачу  $Y$  поручает своему родственнику - интеллектуальному агенту  $N$ .

Дело в том, что агент может считаться интеллектуальным, если он имеет свойства автономности, реактивности, проактивности и обладает способностью к адекватному общественному поведению. Автономность предполагает способность осуществлять собственные действия без вмешательства других людей и при этом осуществлять самоконтроль. Под реактивностью (*reactivity*) понимается способность реагировать на изменения внешней среды. Проактивность (*pro-activity*) проявляется в способности агента брать на себя инициативу. Общественное поведение (*social ability*) реализуется в способности агента осуществлять свои действия в обществе с другими агентами.

Но этого недостаточно. Для интеллектуального агента еще требуется наличие некоторых знаний о себе и среде (*knowledge*), убежденности в наличии знаний (*beliefs*), наличие желаний (*desires*) и намерений (*intentions*) в достижении целей (*goals*). Важную роль играют обязательства (*commitments*), взятые на себя агентом.

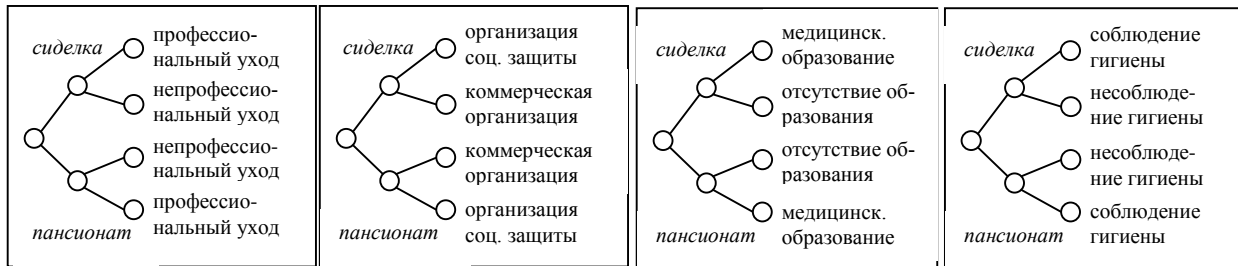
В этой связи, задача была представлена в терминах ментальных понятий агента  $N$ . Были рассмотрены возможные миры убеждений, желаний и намерений агентов.

В действительности, миры убеждений (*beliefs*) интеллектуальных агентов, даже в представленном нами в качестве примера случае, гораздо шире, чем показано на рисунок 1.

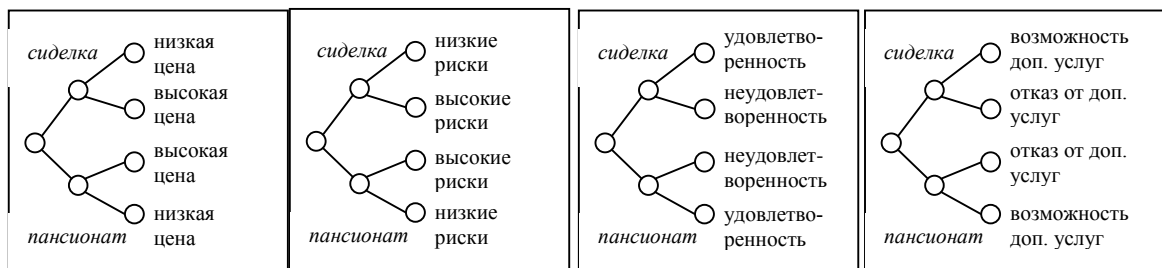
Множество миров желаний (*desires*) отличается от миров убеждений (*beliefs*) тем, что, во-

первых, реальное не всегда соответствует желаемому, а, во-вторых, к желаемому добавляется функция выгоды (рисунок 2).

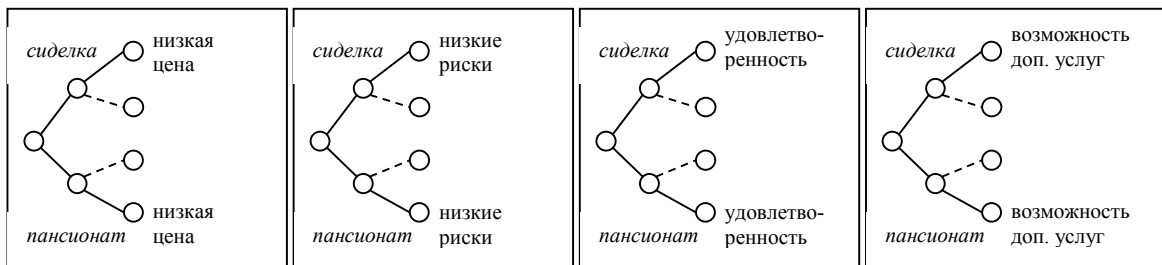
Возможные миры намерений (*intentions*) соответствуют стилю поведения, который приводит к оптимальному значению выгоды из мира желаний (рисунок 3).



**Рисунок 1. Возможные миры для убеждений (*beliefs*) интеллектуального агента N**



**Рисунок 2. Возможные миры для желаний (*desires*) интеллектуального агента N**



**Рисунок 3. Возможные миры намерений (*intentions*) интеллектуального агента N**

В отличие от дерева решений, используемого в теории игр [6], здесь интеллектуальному агенту *N* неизвестны вероятности наступления событий [7], из его различных ментальных миров. Поэтому решение задачи потребовало ее перехода в логическую плоскость.

Следует отметить, что в решении мультиагентных задач возникает проблема игнорирования накопленного опыта формализации человеческих рассуждений в условиях неполной и нечеткой информации. В этой связи, проблемы неполной и нечеткой информации представляется возможным решать с помощью использования моделей коллективного поведения интеллектуальных агентов.

Дело в том, что мультиагентные технологии позволяют решать, с помощью других агентов, некоторые задачи, которые неспособен решить агент самостоятельно. В нашем случае, агент *N* может обратиться к другим агентам со следующими целями:

- а) пополнения собственного мира знаний (*knowledge*);
- б) изменения собственного мира убеждений (*beliefs*).

В современном мире пополнение мира знаний (*knowledge*) все чаще происходит с помощью сети Интернет. Действительно, перед принятием решения мы обращаемся к социальным сетям, форумам, отзывам тех, кто ранее получал

те или иные услуги. Скорее всего, агент  $N$  обратится к поисковым системам с запросами о поиске сиделки или начнет поиск в сети специализированных средств размещения. Результатом обращения к иным агентам может стать и изменение собственного мира убеждений (*beliefs*). Так, например,  $N$  может стать убежденным сторонником того, что сиделки, предлагаемые коммерческими организациями, несут за собой высокие риски.

Существует еще один вариант коллективного решения задачи. Это кооперация некоторого множества агентов для решения одной задачи.

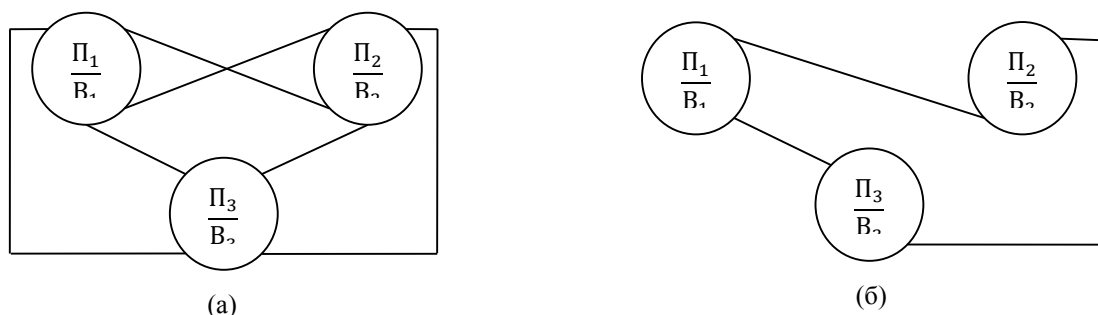


Рисунок 4. Преобразование сети потребностей и возможностей агентов (а) в текущее состояние ПВ-сети (б). Цит. по [2]

Совокупность потребностей в нашем примере составляют потребности в качественном полноценном 5-разовом питании; гигиеническом и косметическом уходе; организации досуга; комфортабельном размещении; контроле приема лекарств; круглосуточной заботе и уходе «24/7»; перевозке в пансионат и другие потребности. Конкретный набор потребности ( $P_i$ ) формируется индивидуально, исходя из собственных предпочтений.

Совокупность возможностей составляют возможности государственных и частных домов для пожилых граждан и ветеранов труда, организаций социальной защиты и организаций, предоставляющих услуги сиделок, возможности иных лиц, возможности оплаты услуг по уходу за пожилыми гражданами, а также возможности Интернет-ресурсов и СМИ, рекламирующих услуги по уходу. Конкретный набор возможностей ( $B_i$ ) формируется  $i$ -ым агентом.

Под экономической безопасностью личности в условиях применения мультиагентных технологий в предоставлении социальных услуг, авторы понимают такое состояние защищенности личности от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечивается реализация прав и свобод личности в предоставлении социальных

Абстрагируясь, возможно предположить, что теоретически временный уход за пожилым человеком могут осуществлять иные лица (агенты), способные взять на себя некоторую дополнительную нагрузку (соседи, иные родственники, иные лица). При этом, агенты могут строить планы, основываясь не только на своих возможностях ( $B_i$ ), но и учитывая потребности ( $P_i$ ) иных агентов (рисунок 4), создавая тем самым ПВ-сеть.

услуг, достойные качество и уровень жизни личности, получающей социальные услуги, а также ее экономическая независимость.

Под угрозами экономической безопасности в условиях применения мультиагентных технологий в предоставлении социальных услуг понимается совокупность условий и факторов мультиагентных технологий, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба экономическим интересам личности, получающей социальные услуги. В свою очередь, под экономическими интересами понимаются объективно значимые потребности личности в обеспечении их защищенности и развития.

В контексте обеспечения экономической безопасности личности, получающей социальные услуги, было выявлено, что использование мультиагентных технологий может порождать ряд следующих проблем:

- а) проблема выбора агента-партнера;
- б) проблема интересов партнеров агента-партнера;
- в) проблема конфликта интересов;
- г) проблема конкуренции за ресурсы.

При выборе агента-партнера, в условиях использования мультиагентских технологий, возможно влияние следующих факторов, создаю-

щих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба экономическим интересам личности, получающей социальные услуги:

- а) фактор ошибочного распознавания агента-партнера;
- б) фактор ввода в заблуждение при планировании совместных действий;
- в) фактор взятия агентами заведомо невыполнимых обязательств;
- г) фактор несовместимых с целями агента действий партнеров.

Воздействие указанных факторов, по-видимому, связано с ошибочностью знаний о себе и среде (*knowledge*) и ложной убежденностью в наличии знаний (*beliefs*).

В целях обеспечения экономической безопасности личности, требуется учет не только интересов агента, но и учет интересов партнеров агента. В этой связи, представляется возможным выделить следующие факторы, создающие прямую или косвенную возможность нанесения ущерба экономическим интересам личности, получающей социальные услуги:

- а) фактор ложной информации об интересах партнеров агента;
- б) фактор противоречивой информации об интересах партнеров агента.

Проблема конфликта интересов, связанная с противоречивостью желаний (*desires*) агентов продуцируется воздействием фактора неполноты информации об интересах агентов, создающего прямую или косвенную возможность нанесения ущерба экономическим интересам личности, получающей социальные услуги:

Проблема конкуренции за ресурсы связана с противоречивостью намерений (*intentions*) и целей (*goals*) агентов.

**Заключение.** В контексте обеспечения экономической безопасности личности, использование мультиагентных технологий может породить ряд проблем, отмеченных в настоящей работе. Перечень этих проблем не является закрытым. Помимо описанных выше, могут возникать проблемы, связанные с синхронизацией агентами совместных действий, ведения переговоров с иными агентами, декомпозицией задач и разделения ответственности между агентами, определения правил поведения агентами и их совместных обязательств.

Наличие экономических интересов личности  $Y$  и угроз этим интересам порождают необходимость взаимодействия  $i$ -ых агентов ( $N_i$ ). Имея своей главной целью защищенность собственных интересов, агент  $N_i$  ищет возможности других агентов для удовлетворения объективно значимых потребностей  $Y$  и интересов агента  $N$  в обеспечении их защиты. В результате сопоставления текущих интересов с возможностями  $i$ -ых агентов в сфере предоставления социальных услуг фиксируется некоторое текущее состояние уровня экономической безопасности личностей  $Y$  и  $N$ , на период необходимый для удовлетворения потребностей агентов или до появления в мультиагентной системе новых агентов. В дальнейшем начинается новый цикл, в котором каждый агент  $N_i$  стремится обеспечить собственный уровень экономической безопасности. В результате, система экономической безопасности личности дополняется эволюционирующей, за счет наличия интеграционных и дезинтеграционных процессов, мультиагентной подсистемой.

### Список литературы

1. Алексеев А. Концепция субъектно-ориентированного моделирования многофакторных рисков в мультиагентных системах // Управление экономическими системами. № 4. 2015. [Электронный ресурс] <http://uecs.ru/teoriya-sistem/item/3440-2015-04-14-12-03-14>
2. Витгих А., Скобелев П. Мультиагентные модели взаимодействия для построения сетей потребителей и возможностей в открытых системах // Автоматика и телемеханика. – 2003. - № 1. С. 118.
3. Городецкий В., Грушинский М., Хабалов А. Многоагентные системы // Новости искусственного интеллекта. – 1998. – № 2. С. 64 – 116.
4. Зайцев И.Д. Многоагентные системы в моделировании социально-экономических отношений: исследование поведения и верификация свойств с помощью цепей Маркова, дисс. канд. тех. наук, СГУТиИ, 2014.
5. Интернет вещей: новые перспективы для людей с инвалидностью. М.: Информационный центр ООН в Москве, 2015. С. 10.
6. Малолетко А., Малолетко Н. Обеспечение экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса с применением теории игр // Инновационное развитие экономики. – 2013. - № 6 (17). С. 121-124.
7. Малолетко А., Малолетко Н. «Большие данные» и экономическая безопасность предприятий гостиничного бизнеса // Инновационное развитие экономики. – 2014. - № 6-1 (23). С. 58-62.
8. Скобелев П., Майоров И. Мультиагентные технологии и самоорганизация сетей связанных расписаний для управления ресурсами в реальном времени // Морские информационно-управляющие системы. - 2015. - № 1 (7). С. 26.
9. Antona M., Bousquet F., LePage C., Weber J., Karsenty A., Guizol P. (1998) Economic Theory of Renewable Resource Management: A Multi-agent

- System Approach MABS, pp 61-78. DOI: 10.1007/10692956\_5
10. Gotts N.M., Polhill J.G., Law A.N.R. Agent-Based Simulation in the Study of Social Dilemmas, *Artificial Intelligence Review*, 2003, Vol. 19, Issue 1, pp 3–92 DOI: 10.1023/A:1022120928602
11. Farmer J. & Foley D. The economy needs agent-based modeling, *Nature*, No 460, 1999, pp. 685-686 DOI: 10.1038/460685a
12. FIPA (Federation of Intelligent Physical Agents — Home Page) [Электронный ресурс] URL:[http://www.cselst.stet.it/fipa/fipa\\_rationale.htm](http://www.cselst.stet.it/fipa/fipa_rationale.htm).
13. Thomas L. & Marchesi M. Scaling and criticality in a stochastic multi-agent model of a financial market, *Nature*, No 397, 1999, pp. 498-500 DOI: 10.1038/17290.
14. Wolf S., Furst S., Mandel A., Lass W., Lincke D., Pablo-Marti F., Jaeger C. A multi-agent model of several economic regions, *Environmental Modelling & Software*, Vol. 44, 2013, pp 25-43. DOI: 10/1016/j.envsoft20.12.12.012.

*Масюк Никита Александрович,  
ведущий аудитор ОАО «Севернефтегазпром»,  
Россия, г. Новый Уренгой  
E-mail: masuyk@inbox.ru*

### **НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ И ОБЯЗАННОСТЕЙ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК**

*В статье рассматриваются отдельные инструменты выездных форм налогового контроля, приводится практика рассмотрения налоговых споров (по профессиональному опыту автора). Статья основана на действующей практике налогообложения Российской Федерации.*

*Ключевые слова: налоговые риски, налоговый контроль, выездная налоговая проверка, налоговая политика, налоговая система.*

#### **Введение**

Определение круга полномочий налоговых органов при осуществлении контрольных мероприятий за соблюдением действующего законодательства о налогах и сборах, за полнотой исчисления, своевременностью перечисления в бюджетную систему Российской Федерации, должно регулироваться на основе действующего законодательства, не допуская применения собственных усмотрений со стороны должностных лиц налоговых органов. Именно это является необходимой гарантией против злоупотребления законом.

Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов определяет главным вектором развития налоговой политики Российской Федерации - недопущение увеличения налоговой нагрузки, при этом, на первый план выходит повышение собираемости действующих налогов.

Стоит отметить, что Основные направления налоговой политики, разработанные Минфином России, не являются нормативным правовым актом, однако, являются базисом для разработки проектов изменений в действующее законодательство о налогах и сборах, с учетом обоснованной потребности государства в модернизации действующей системы налогообложения.

Таким образом, по мнению автора, на сегодняшний день перед налоговыми органами стоит задача достижения максимальной результативности мероприятий налогового контроля, в частности, выездных налоговых проверок. Мы считаем, что сложившаяся практика налогового администрирования метаморфозируется из законодательно предусмотренной системы нало-

гового контроля за действиями налогоплательщиков в дамоклов меч санкционированного снижения бизнес-инициативности и подавления свободы предпринимательской активности, что при прямом прочтении Конституции Российской Федерации является недопустимым.

Отношения в области организации и осуществления государственного контроля (надзора), муниципального контроля и защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля регулируются Федеральным законом от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

Положения данного Федерального закона, устанавливающие порядок организации и проведения проверок, не применяются при осуществлении налогового контроля, поэтому «трехлетний мораторий» (с 1 января 2016 года по 31 декабря 2018 года) на проведение плановых проверок субъектов малого предпринимательства не распространяется на налоговые проверки.

Порядок проведения налогового контроля регламентируется главой 14 «Налоговый контроль» части 1 НК РФ. Основанием для проведения выездной налоговой проверки может являться поступление материалов (в том числе документы, свидетельствующие о нарушениях законодательства о налогах и сборах) от органов внутренних дел, следственных органов.

План выездных налоговых проверок Налогового органа отсутствует в свободном доступе, налогоплательщик не имеет возможности полу-



чения достоверной информации о факте включения его в план проверок, до получения соответствующего решения налогового органа. Система планирования выездных налоговых проверок, утвержденная Приказом ФНС от 30.05.2007. № ММ-3-06/333@, является всесторонним анализом имеющейся у налогового органа информации о деятельности налогоплательщика, полученной из различных источников, в том числе от самого налогоплательщика в рамках мероприятий камерального контроля. Данная концепция является общедоступной.

Основополагающим базисом рассматриваемой Концепции является постоянный всесторонний анализ действий налогоплательщиков, попавших в поле зрения налоговых органов в результате отбора, построенного на имеющейся в распоряжении налоговых органов системе рисков. При этом, в теории налогообложения, отбор налогоплательщиков происходит вне зависимости от формы собственности, источников возникновения капитала и сумм причитающихся налоговых обязательств. При принятии решения, в рамках планирования мероприятий налогового контроля, налоговыми органами производится анализ всех аспектов как отдельных сделок, так и деятельности изучаемого субъекта в целом. При наличии у налогового органа достаточных оснований полагать о имеющихся у налогоплательщика фактах применения схем минимизации налоговых обязательств, налоговый орган принимает решение о приоритетном включении данного налогоплательщика в план выездных налоговых проверок.

Также налоговый орган оперирует иной информацией, в том числе полученной из внешних источников. Природа такой информации различна, она может быть представлена налоговым органам в рамках соглашений об обмене информацией с другими государственными органами, с иностранными государствами (с учетом ратификации соглашений об избежании двойного налогообложения и других международных соглашений, в том числе о налоговой тайне), а также получена из открытых источников, в том числе справочных служб.

#### **Требование о представлении документов**

Согласно подп. 1 п. 1 ст. 31 НК РФ налоговые органы вправе требовать документы, служащие основаниями для исчисления и уплаты (удержания и перечисления) налогов, а также документы, подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты (удержания и перечисления) налогов, сборов, пени.

Налогоплательщики обязаны представлять в налоговые органы и их должностным лицам в случаях и в порядке, которые предусмотрены

Кодексом, документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов (подп. 6 п. 1 ст. 23 НК РФ).

Следовательно, налоговый орган не вправе требовать любые документы, которые по своему содержанию не являются первичными бухгалтерскими документами, а налоговое и бухгалтерское законодательство не содержит требований по его хранению.

Налогоплательщик, в свою очередь, не имеет обязанности исполнять любые требования налогового органа, и представлять документы, которые содержат исключительно сведения о профессиональной деятельности, и не содержат данных для исчисления налогов.

В ходе налоговой проверки следует представлять только документы:

- необходимые для проверки – соответствующие предмету и периоду проверки,
- являющиеся основанием для исчисления и уплаты налогов, сборов,
- подтверждающие правильность исчисления и своевременность уплаты налогов.

Налоговые органы не вправе истребовать у налогоплательщика отчеты или аналитические справки (обобщения), не являющиеся первичными бухгалтерскими документами (письмо Минфина РФ, ФНС РФ от 13.09.2012 г. № АС-4-2/15309@ (пункт 4)).

Последствия неисполнения (несвоевременного исполнения) требования о представлении документов в рамках выездной проверки является правонарушением:

- а) налоговая и административная ответственность (ст. 126 НК РФ, ст. 2.1 КоАП РФ),
- б) инспекция сможет провести выемку документов (п. 4 ст. 93 НК РФ).
- в) суд может применить к должностным лицам организации административную ответственность в виде штрафа на сумму от 300 до 500 руб. (ч. 1 ст. 15.6 КоАП РФ).

Размер штрафа по статье 126 НК РФ составляет 200 руб. за каждый непредставленный (несвоеременно представленный) документ. Если в течение 12 месяцев организацию уже привлекали к ответственности за аналогичное правонарушение, то размер штрафа увеличится вдвое и составит 400 руб. (200 руб. × 2) за каждый непредставленный (несвоеременно представленный) документ (п. 2, 3 ст. 112, п. 4 ст. 114 НК РФ).

#### **Допрос свидетелей**

Налоговый орган вправе для дачи показаний вызвать любое физическое лицо, которому могут быть известны какие-либо обстоятельства, имеющие значение для осуществления налогового контроля (ст. 90 НК РФ).

Фактически информация, полученная в ходе допроса:

- используются выборочно – только то, что подтверждает позицию налогового органа,
- информация «искажается» в пользу налогового органа и излагается как доказательство позиции налогового органа.

По наблюдению автора, результаты допросов, подтверждающие правоту налогоплательщика, при составлении акта выездной налоговой проверки не рассматриваются. Таким образом, имеет место быть нарушение ст. 100 НК РФ и пп. «а» п. 3.2 Приложения №24 Приказа ФНС России от 08.05.2015 №ММВ-7-2/189@ - отражение неточной информации и (или) фактов несоответствующих действительности, то есть нарушение требования об объективности и обоснованности Акта проверки.

### **Выемка документов**

Выемка документов и предметов может быть осуществлена налоговым органом только в рамках выездной налоговой проверки, при наличии оснований, перечисленных в пункте 4 статьи 93 и пункте 14 статьи 89 НК РФ, в строгом соответствии требованиям статьи 94 НК РФ. По мнению автора, это свидетельствует о том, что для обоснования производства выемки налоговый орган должен подтвердить, что изъятые документы ранее были истребованы и не представлены в установленный срок, либо подтвердить, что налогоплательщик действительно собирался уничтожить, скрыть или подменить изъятые документы.

Часть 7 статьи 23 НК РФ устанавливает обязанность для налогоплательщика выполнять законные требования налогового органа об устранении выявленных нарушений законодательства о налогах и сборах, а также не препятствовать законной деятельности должностных лиц налоговых органов при исполнении ими своих служебных обязанностей.

О незаконности проведения выемки документов, по мнению автора, могут свидетельствовать следующие обстоятельства, допущенные налоговым органом:

- без должной мотивировки (в качестве основания для вынесения постановления указана взаимозависимость организаций);
- некорректное составление Постановления о производстве выемки, изъятия документов и предметов (в частности, некорректно указанный адрес выемки, отсутствует конкретный перечень документов с индивидуальными признаками, подлежащие выемке);
- необоснованное приостановление выемки (если выемка документов не была завершена за 1 день, то на следующий день должно было

быть новое подписанное руководителем Налогового органа Постановление о производстве выемки, изъятия документов и предметов).

При отсутствии профессиональных познаний по видам хозяйственной деятельности Общества, Налоговый орган вмешивается в хозяйственную деятельность организации: осуществляет переквалификацию сделок и дает оценку экономической выгоды от сделок. Налоговый орган не имеет законодательно установленного права трактовать действия налогоплательщиков с точки зрения умозаключений своих должностных лиц.

В соответствии с п. 1 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53, под налоговой выгодой автором понимается любое снижение размера причитающихся к уплате налогов и сборов (а с 01.01.2017 года и страховых взносов), возникшее в ходе целенаправленных действий налогоплательщика, выразившихся в минимизации налоговой базы, применения предусмотренных льгот и налоговых вычетов, пониженных налоговых ставок, в том числе использование прав на возврат (зачет) ранее уплаченных сумм налогов.

Данное Постановление Пленума ВАС РФ не относит понятие «налоговой выгоды» к числу противоправных действий, а лишь определяет основные границы допустимого использования налоговой выгоды налогоплательщиками. Так, в частности, предоставление пакета необходимых документов для получения возможности снижения налоговых обязательств является законным правом налогоплательщика и считается соответствующим его реальной финансово-хозяйственной деятельности, пока обратное не будет доказано налоговым органом.

Согласно указаниям рассматриваемого Постановления Пленума ВАС РФ, основаниями для оценки действий налогоплательщика, как необоснованных, могут являться:

- отражение в налоговом учете операций не в соответствии с их реальным экономическим смыслом или не обусловленные разумными причинами (в том числе делового характера);
- целью деятельности налогоплательщика являлось получение налоговой выгоды, а не осуществление предпринимательства или иной другой экономической деятельности;
- налоговым органом сделаны выводы о невозможности реального осуществления операций с учетом всей имеющейся доказательной базы;
- имеются подтвержденные факты об отсутствии необходимых условий для достижения

результатов соответствующей предпринимательской деятельности;

- налогоплательщиком отражены в учете только те операции, которые приводят результативные показатели деятельности к сокращенным суммам налоговых обязательств;
- другие факты.

Автор считает важным резюмировать, что сам факт получения налоговой выгоды не является противоправным деянием.

Обязанность доказывания обстоятельств, необоснованного возникновения у налогоплательщика налоговой выгоды, возлагается на налоговый орган (п. 2 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 5; ч. 1 ст. 65 АПК РФ, Постановления Президиума ВАС РФ от 20.04.2010 № 18162/09, п. 2 Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53).

Вывод о необоснованной налоговой выгоде должен базироваться на основании фактов, установленных в ходе мероприятий налогового контроля, а также собранных доказательств по данным фактам.

Таким образом, каждое обстоятельство получения налогоплательщиком необоснованной

налоговой выгоды носит индивидуальный характер и должно быть подтверждено в ходе налоговой проверки соответствующими доказательствами.

#### Заключение

Анализ действий должностных лиц Налогового органа в ходе выездной налоговой проверки показывает, что риск доначисления по результатам ВМП в большинстве случаев возможно снизить, при своевременном проведении соответствующей работы.

Таким образом, риски потери финансовых средств организации по результатам выездной налоговой проверки, привлечения к административной и уголовной ответственности руководителя организации значительно увеличиваются, если своевременно не начать работу с Налоговым органом.

Несмотря на официальную поддержку субъектов малого предпринимательства со стороны государства, методы налогового администрирования могут нанести бизнес-сообществу непоправимый урон, что может привести к последующему банкротству предприятия.

#### Список литературы

1. "Конституция Российской Федерации" [Электронный ресурс]: от 12.12.1993: (ред. с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: от 30.11.1994 № 51-ФЗ: (ред. от 31.01.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Кодекс РФ об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: от 30.12.2001 № 195-ФЗ: (ред. от 06.07.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 № 146-ФЗ: (ред. от 26.04.2016) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
5. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [Электронный ресурс]: от 26.12.2008 № 294-ФЗ // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
6. Постановления Пленума ВАС РФ «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» [Электронный ресурс]: от 12.10.2006 г. № 53 // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
7. Приказ ФНС «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [Электронный ресурс]: от 30.05.2007. № ММ-3-06/333@ // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
8. Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. - Документ HTML. - М.: Магистр [и др.], 2013. - 542 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=406585#one>.
9. Евстигнеев, Е. Н. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России [Электронный ресурс]: монография / Е. Н. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. - Документ HTML. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 269 с.: табл.- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=427530>
10. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: официальный сайт компании «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. – Загл. с экрана.
11. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>. – Загл. с экрана.
12. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/>. – Загл. с экрана.
13. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О. А. Миронова и др.]; под ред. О. А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.

**Носков Владимир Анатольевич,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры мировой экономики  
Самарского государственного экономического университета  
Россия, г. Самара  
E-mail: noskov1962@inbox.ru

**Чекмарев Владимир Васильевич,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и экономической безопасности  
Костромского государственного университета  
Россия, г. Кострома  
E-mail: vladimir.chemarev@yandex.ru

### К ВОПРОСУ ОБ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОЦЕССОВ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

*Рассматриваются изменения в управлении национальной экономикой, позволяющие выбрать пути обеспечения экономической безопасности процессов реиндустриализации. Учитываются различные взгляды на тенденции достижения поставленных целей развития. Экономическая безопасность определяется как стабильность функционирования экономики и как стратегическая неизбежность.*

*Ключевые слова: управление национальной экономикой, государственная безопасность, экономический рост, экономическое развитие, процессы реиндустриализации экономики, пути обеспечения экономической безопасности реиндустриализации.*

#### **Введение**

С переходом от замкнутой экономики во враждебном мире к рыночным отношениям в мире конкуренции и мирового разделения труда изменяются взгляды на обеспечение экономической безопасности, на механизмы управления процессами хозяйственной деятельности. В практической жизни эти задачи обозначались всеобъемлющим понятием "государственная безопасность", т.е. возможность защитить население и государственные институты от военных и идеологических опасностей и угроз, рассматривая экономику инструментом ее достижения.

То, чего общество и индивидуум - личность могут и должны требовать (или ожидать) от экономики, вполне очевидно - удовлетворять возрастающие потребности, обеспечивать защищенность созданных ценностей, сохранять целостность пространства жизнедеятельности. Когда ничто со стороны экономики не ограничивает выполнение этих условий, угрозы экономическим интересам приобретают смысл обстоятельств и ситуаций, по которым при необходимости принимаются решения органами власти различного уровня. Логично их рассматривать в качестве предпосылок в формировании меха-

низма обеспечения экономической безопасности: возможность жить по нормам цивилизованных потребностей, прежде всего, означает свободу выбора, право и обязанность плодотворной деятельности с длительным сохранением работоспособности. Ключевым условием в этом смысле является бесперебойное функционирование ресурсной, энергетической и транспортной инфраструктуры, требующее совместного действия рыночных механизмов и их государственного регулирования. Чтобы жить было не страшно, необходима система превентивных мер с должным экономическим обеспечением по преодолению экстраординарных ситуаций и пользованию достоверной информацией. Здесь выделяются две принципиальные задачи: противодействие экономической и техногенной опасности и противодействие росту экономической преступности и терроризма.

Для всех территорий страны принципиально важно определить принципы, цели, географию и приоритеты размещения новых производств, создать схему размещения производительных сил. С учетом стоящих задач по импортозамещению важно определиться с экономической специализацией российских регионов и создать условия

для межрегиональной и международной производственной кооперации.

Одной из серьезных проблем современной России является высокий уровень межрегиональной дифференциации. Если обратиться к статистическим данным, то выяснится, что 52% совокупного ВВП России приходится всего на 10 регионов-лидеров, в то время как на 10 замыкающих регионах — только 1,1% совокупного ВВП страны. Почти 35 % валового внутреннего продукта производится в Центре России, Сибири (10,3%) и на Дальнем Востоке (5,4%), Урале (14,2%) и в Приволжье (15,8%), на юге России (6,3%) и Северном Кавказе (2,43%) [1].

Следует отметить, что и сама методика расчета ВВП далека от идеала. В региональный продукт мы «сбрасываем» все: от реальной экономики и социальной сферы до расходов на содержание системы исполнения наказаний.

Диспропорции в развитии регионов невозможно уменьшить только за счет «бюджетного выравнивания», за счет дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, необходима региональная политика, стимулирующая саморазвитие регионов, формирование экономического каркаса страны на основе региональной экономической специализации и межрегиональной производственной кооперации с учетом конкурентных преимуществ каждой территории.

Важно в кратчайшие сроки приступить к разработке и утверждению отраслевых и межотраслевых производственных балансов. Сегодня такие балансы есть только в энергетике. По другим отраслям экономики работа не ведется вообще. Это затрудняет и прогнозирование, и планирование, и экономическое развитие регионов России.

Подкрепим заявленный тезис суждениями об экономической безопасности России как стратегической неизбежности.

В классической теории вероятностей есть очень важное для устойчивого развития любой страны понятие — невозможное событие. Это такое событие, которое наверняка не произойдет при выполнении некоторого комплекса условий. Но в теории вероятностей есть и понятие достоверности. Событие будет достоверным, то есть оно обязательно произойдет при выполнении некоторого комплекса условий. Следовательно, некоторый комплекс условий обеспечивает либо достоверное событие, либо невозможное событие. Конечно же, существуют и случайные события. Но применительно к развитию стран, случайные события маловероятны. Следовательно, нас интересует комплекс условий, обеспечивающих достоверное событие. Исходя из

Конституции РФ, достоверным событием будем считать устойчивое развитие страны. Но тогда комплексом условий этого события будет выступать ее экономическая безопасность как единственный механизм обеспечения достоверного события. Отсюда обеспечение экономической безопасности есть стратегическая неизбежность, характеризующая единственно возможное будущее. Используя математические символы можно наше утверждение облечь в формулу 1:

$$P(A) = \frac{m}{n} \quad (1)$$

где:

$P(A)$  — вероятность устойчивого развития страны;

$m$  — число направлений экономической политики, обеспечивающих экономическую безопасность страны;

$n$  — число несовместимых единственно возможных и равновероятных направлений экономической политики, обеспечивающих экономическую безопасность страны.

Развал страны можем обозначить через невероятную вероятность. Каковы же российские реалии с позиции их концептуального осмысления? Обратимся к цифрам и фактам, опираясь на данные, озвученные в послании Президента РФ Федеральному Собранию. При этом методологически их осмысление осуществимо с использованием нормального закона распределения вероятностей (не путать с экспансией понятия «новая нормальность» российской экономики) и правилом трех сигм.

Говоря об экономике, нельзя не отметить, что В. Путин в своем послании привел большое количество различных показателей, которые должны были убедительно подкрепить тезис о том, что, несмотря на тяжелое положение, российская экономика уже прошла «дно», и начинает, пусть еще и неуверенно, возвращаться на траекторию роста. Ряд экономистов подвергли позицию спичрайтеров В. Путина критике за то, что они представили выборочную информацию, оторванную от общего контекста других показателей [2]. Критически расценили эксперты и упражнения авторов послания на тему экономического роста. По мнению критиков, если показатели роста и наблюдаются, и экономика действительно удержится на траектории такого роста, то это еще не значит, что В. Путину и его команде удалось вытащить российскую экономику из воронки кризиса. Рост размерностью в 0,5 – 2%, пусть даже и 3%, неадекватен величине российской экономики, требующей для минимального обновления основного капитала 3,5 –

4% ежегодно. Поэтому до тех пор, пока не будут достигнуты подобные показатели, говорить о преодолении кризиса российской экономики преждевременно [3].

По оценкам Центрального банка России, российская экономика продолжит стагнировать вне зависимости от динамики цен на нефть, и легких рецептов для ее восстановления нет. Темпы роста будут положительными, но, к сожалению, низкими – в базовом сценарии с нефтью по 40 долларов рост ВВП составит 1% в 2017 году и 1,5 – 2% в 2018 году. Если же нефть будет дороже – 55 долларов, – это приведет к более быстрому восстановлению экономики, однако в дальнейшем темпы роста вернутся к тем же отметкам, что и при более дешевой нефти, и составят 1 – 1,5%. Рост цены на нефть создаст иллюзию благополучия, но не вылечит внутренние проблемы нашей экономики. Не вылечат экономику и дешевые кредиты, как считает Э. Набиуллина: снижение ставок, которого просит бизнес и банкиры, «окажет лишь краткосрочное стимулирующее воздействие» – после периода роста последует скачок инфляции и падение рубля.

Направлением российской экономической политики помимо поисков рецепта повышения цен на углеводороды, остается борьба с инфляцией, которая как поведала, выступая в Госдуме Т. Голикова, не превысит в текущем году 5,8%. Между тем, ряд регионов вышел по инфляции на показатели ниже, чем закладываемые на 2017г. год 4%. Центробанк даже похвалил Омскую область за низкие показатели инфляции, хотя, в действительности, низкие темпы инфляции в регионах объясняются, прежде всего, тем, что из-за падения доходов их жители снизили свои расходы, а региональная экономика заплатила за это сокращением количества предприятий среднего и малого бизнеса и волной банкротств. Так, в Саратовской области с начала года число таких предприятий снизилось на 29%, на 19% упало число занятых на предприятиях среднего и малого бизнеса. Доходы населения падают из-за роста долгов по зарплате при расходе банками средств господдержки. По данным Счетной палаты, господдержка в виде докапитализации банков (827 млрд рублей) не изменила ситуацию в банковском секторе. Каждый второй банк-участник программы докапитализации потерял все выделенные ему средства. За 9 месяцев текущего года 12 из 32 банков, получивших от государства вливания в виде ОФЗ, сгенерировали убыток в общей сумме 70 млрд рублей. На конец третьего квартала 2016 года лишь у 17 банков было зафиксировано фактиче-

ское увеличение собственного капитала. Некоторые эксперты утверждают, что из 827 млрд рублей, пошедших на поддержку «избранных банков», получивших право на размещение средств государственных компаний, 84,2% были растрчены впустую, до бизнеса дошли только 4,3% выделенных средств.

По словам главы Центробанка Э. Набиуллиной, выступившей в Госдуме с докладом о денежно-кредитной политике, в обозримом будущем не стоит ждать ее смягчения, поскольку «мягкая денежно-кредитная политика» сопряжена с рисками для российской экономики. Очевидно, что до президентских выборов в 2018 году нагрузка на бизнес и население будет расти, в первую очередь, за счет акцизов и сборов. Если говорить о радикальных, но при этом сомнительных решениях, то, например, комитет Госдумы по транспорту и строительству анонсировал решение о рекомендации к принятию нового транспортного законопроекта. Согласно этому документу, разрешается введение платы за проезд для всех видов транспорта, по любой дороге, включая улицы и магистрали любых поселений.

Президент в своем обращении к Федеральному Собранию уже анонсировал повышение налогов и отмену «налоговых поблажек». Эксперты считают, что будут подняты НДС, НДСП, НДСФЛ, а также увеличатся страховые взносы. НДСФЛ может быть повышен с нынешних 13% до 15%. От идеи ввести прогрессивную шкалу налога решили отказаться, поскольку пришли к выводу, что это ударит по среднему классу и – главное – не принесет бюджету денег, поскольку все доходы уйдут в тень. Кроме того, планируется повышение НДС. Окончательное решение еще не принято. По информации СМИ, обсуждается рост НДС с нынешних 18% до 20%, а также отмена льгот, которые по отдельным товарам достигают 10 процентных пунктов. «Газпром» сообщил, что «запланировано повышение налога на добычу полезных ископаемых» (НДСП), предупредив, что в этом случае рентабельность внутреннего рынка для компании приблизится к нулю.

Оценивая итоги экономики за 2016 год, особо отметим, что важнейшим фактором, определяющим состояние массового сознания и его настроения, стало небывалое продолжительное снижение уровня жизни россиян. Выступая в Госдуме, глава Счетной палаты Т. Голикова подчеркнула, что реальные денежные доходы населения, как и потребительский спрос, продолжают снижаться уже на протяжении двух лет. По данным ВЦИОМ и Высшей школы экономики, 21% семей оценивает свое состояние

как плохое и очень плохое. 44% семей отмечают, что их положение за минувший год заметно ухудшилось, а 38% респондентов жалуются на нехватку денег на приобретение товаров так называемой базовой необходимости, к которым относят еду и одежду. Среди одиноких матерей не хватает денег на эти товары уже у 56% респондентов. По данным Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС), почти половина (более 45%) трудоспособного населения России вынуждены устраиваться на подработку и получать «гоноары» в конвертах, не доплачивая налогов на более чем 4 трлн рублей. Эта сумма представляет собой общие неофициальные расходы на потребление оплаты труда. При этом внимание на себя обращает подспудно вкладываемая в головы россиян отечественными СМИ мысль о том, что «новая реальность» является нормой, и что прогнозируемые долгие годы застоя – это и есть стабильность. Некоторые комментаторы именно в этом утверждении увидели главный тезис послания президента, поблагодарившего россиян за выдержку и упорство в преодолении трудностей, и предупредившего, что потрясения являются самой большой опасностью, которую необходимо избегать всеми имеющимися способами.

В преддверие 2017 года Минфин и Центробанк представили не слишком позитивную информацию о финансовой ситуации в стране, в частности, объем резервного фонда снизился больше ожидавшегося – до 985 млрд рублей, что объясняется ростом финансового дефицита из-за укрепления рубля. Очевидно, что по той же причине ухудшилась ситуация для российских экспортеров. Притом, что профицит счета текущих операций и торгового баланса упал на минимумы двухтысячного года, а дефицит бюджета увеличился до 3,1 трлн рублей, Минфин на минувшей неделе начал бить тревогу из-за новых максимумов, побитых рублем.

Как ни странно, бюджет не ощутил на себе позитивного влияния приватизации «Роснефти», сделка по которой широко преподносилась как способ сбережения Резервного фонда. Вопрос о том, насколько реальной была операция по приватизации госпакета крупнейшей нефтяной компании, продолжает оставаться загадкой. Не сказалась позитивно эта сделка и на состоянии золотовалютных резервов России.

Политика бюджетных сокращений, ставшая следствием внешних шоков (таких как санкции) и плохой глобальной конъюнктуры для российских экспортеров серьезно затронет в следующем году бюджет Министерства обороны. Главный военный финансист Т. Швецова сообщила,

что расходы ведомства в 2017 году урезаны на 100 млрд. рублей. Однако еще более печальным и негативным финансовым фактом является продолжающееся сокращение ассигнований на науку. Так, если в 2014 году бюджет ФАНО составлял 108 млрд рублей (1,52% от ВВП), причем тогда еще более полноценных, чем после девальвации, то в следующем, 2017 году ситуация выглядит плачевной. Расходы на фундаментальные научные исследования сокращены до 0,86% от ВВП, или до 73,5 млрд рублей. Отставание в этой сфере дорого обойдется не только российской науке, но и экономике [4]. В. Путин в своем послании Федеральному собранию весьма убедительно говорил о том, что те страны, которые совершают прорыв к новым технологиям, будут взимать с отстающих стран солидную ренту, и призвал российских ученых к наращиванию научных достижений. На практике, однако, средства, выделяемые на науку, становятся все скуднее, не стимулируя научную деятельность. Тем самым, не реализуется многоуровневый подход к обеспечению экономической безопасности страны [5].

В официальном поручении по реализации президентского Послания Федеральному собранию Правительству РФ совместно с Торгово-промышленной палатой предписано разработать комплексный план мер, которые обеспечат российской экономике в 2019-2020 гг. темпы роста ВВП выше мировых, но, как утверждает В. Катасонов [6], к сожалению, реальной экономической властью в нашей стране обладают люди, которые не позволят добиться поставленных в этом документе целей. То есть, к сожалению, реальная экономическая власть у нас была и остается компрадорской, защищающей интересы иностранного капитала – интересы, которые заключаются в том, что он должен иметь доступ на российский рынок, к российским месторождениям сырья, к российским финансам и т.д. А президент не только не имеет права доступа к рычагам управления национальной экономикой – он, судя по всему, не имеет права на то, чтобы публично оценивать экономическую политику. И что совсем прискорбно, не имеет права даже выходить за «красные флажки» либерально-монетаристской идеологии. Ведь сам по себе термин «экономический рост» – это фикция, поскольку за ним могут стоять совершенно разные и ведущие к разным последствиям феномены экономики. Например, увеличение оффшорных активов считается «экономическим ростом», но он – за пределами РФ. Экономический рост также может достигаться путем хищнического и неэффективного использования природных ре-

сурсов, загрязнения и уничтожения окружающей среды, что делает ее непригодной для дальнейшей экономической деятельности. Наконец, «экономический рост» может быть организован за счет такого же хищнического и неэффективного использования человеческого труда, что приведет к массовой безработице и вымиранию значительной части населения, а результаты такого «экономического роста» достанутся лишь мизерной части общества, что мы наглядно наблюдаем на собственном примере в течение вот уже четверти века. То есть «экономический рост» может и не вести к благосостоянию общества, к улучшению его перспектив, его среды обитания. Модель, ориентированная на экономический рост – это модель, которая обслуживает интересы ростовщиков, и не случайно слова «рост» и «ростовщик» являются однокоренными.

Именно поэтому неангажированные экономисты уже давно отказались от термина «экономический рост». Они используют другие термины: «экономическое развитие» или «устойчивое развитие», что является отходом от догм либерал-монетаризма [7]. Конечно не экономический рост, измеряемый в процентах ВВП, нужен. У нас должны быть совершенно другие задачи в экономике. Надо, по крайней мере, начать дискуссию относительно того, какие реальные задачи должны стоять перед экономикой, на что она должна быть нацелена. И уж конечно, это не «борьба с инфляцией» и не «экономический рост».

В этой связи можно вспомнить о том, как формировалась экономическая политика Советского Союза в 30-е-50-е годы прошлого столетия. Собственно, тогда был создан экономический механизм, который: а) позволил провести индустриализацию; б) позволил нашей экономике стать независимой от внешних условий; в) обеспечил оборонный щит, который позволил отразить нашествие фашистской Германии на Советский Союз. А в послевоенный период тот же экономический механизм обеспечил нам снижение издержек производства за счет работы так называемого противозатратного механизма. Экономика была ориентирована не на какие-то абстрактные показатели «роста», а на реальное производство и потребление товаров и услуг населением страны. Стоимостные показатели при этом играли не главную, а вспомогательную роль. К сожалению, эти моменты сегодня никого не интересуют. А ведь если мы не будем понимать даже своего собственного опыта, то нам останется только идти на поводу у экономиче-

ских либералов, жонглирующих мыльными пузырями пустых терминов типа «рост ВВП», «инфляция» и так далее.

Кашин В.А. отмечает, что Россия содержит множество институтов надстрочного характера: оборона, органы правопорядка, социальная сфера, финансовый сектор и т.д., а в базе – только добыча природного сырья, не ориентированная на производство конечного продукта. Санкции самым наглядным образом обнажили опасность сохранения такой модели хозяйствования. Альтернативы ей имеются – как на «левом», так и на «правом», флангах экономического мировоззрения, есть из чего выбирать, но надо четко представлять, какие требования и какие самоограничения возникают при применении любой выбранной модели хозяйствования: либеральной экономической, обеспечивающей развитие в автоматическом режиме, или модели социального рыночного государства, требующей ручного управления, связанного с принятием непопулярных решений [8].

В России 40 млн пенсионеров, еще 10 млн составляют так называемые «бюджетники» (гражданские и военные). Еще 1 млн частных охранников, столько же – персональных водителей, до 5 млн бухгалтеров и других счетных работников. Правительство также сообщает, что в стране есть еще 20 млн работоспособных граждан, о деятельности которых государству ничего «неизвестно» (т.е. этих людей нет в списках плательщиков налогов и социальных сборов). Среди богатых – в основном те, кто занимаются интенсивной распродажей национальных природных богатств России.

Все это – разные люди, но их объединяет одно – занятость в «минусовой» зоне нашей системы хозяйствования, все они – только получают, присваивают, потребляют, но ничего стране не «добавляют» – ни налогами, ни производством каких-либо полезных вещей. Зато эти полезные вещи они вполне успешно приобретают и потребляют – 70-75 млн людей, которые только берут от страны. Поэтому, как подчеркивает член-корреспондент РАН Р. Гринберг, «отказ от догматизма и монополии одной школы мышления становится категорическим императивом для нахождения пути выхода страны на устойчивую траекторию развития». [9, с. 7].

Такова наша современная экономическая модель. «Субъективная природа» российской стагнации, как справедливо отмечает профессор Л. Вардомский, происходит из «неготовности власти проводить реформы в условиях, когда все идет хорошо». [10, с. 31]. Но, как видим, благополучие это – временное: пришли санкции,



упали мировые цены на наше сырье – и наши власти начинают беспокоиться.

Вообще-то в современной экономике известны две основные модели хозяйственности: либеральная модель и модель «социальной рыночной экономики». Либеральная экономическая модель предполагает низкие налоги, негосударственные деньги и отсутствие государственного долга.

Обоснование простое: пусть люди обогащаются, не надо им мешать, от этого выигрывает и государство – меньше будет просителей социальных благ, больше – состоятельных граждан (потенциальных налогоплательщиков). Негосударственные деньги? Но не существует ни одной экономической теории, которая оправдывала бы как-то использование государственных денег. Отсутствие государственного долга? Мы дружно осуждаем семьи, которые живут в кредит. Но это же правило совершенно справедливо и для государства: если в казне не хватает денег, надо либо снижать расходы, либо пытаться получать больше доходов. Так поступают все нормальные люди. И не надо тут придумывать ничего нового.

Низкие налоги существуют в США, Швейцарии и Китае. Негосударственные деньги есть в США (там есть и государственные деньги – казначейские ноты, векселя, но в наличном виде их давно нет, и это деньги не для бедных – их номинал начинается с 1 млн долл.). Потенциально негосударственные деньги имеются и в Швейцарии – в виде никем не отменного золотого франка. В Китае, правда, деньги государственные, но ими управляют так, что рынку они никак не мешают (инфляция – нулевая, государство не меняет их по своему произволу и не грозит внезапной нуллификацией). Государственный долг? У Китая его нет, в Швейцарии он есть, но имеет чисто технический характер. США вроде бы представляют исключение: госдолг у них совсем не маленький. Но сами американцы объясняют его наличие тем, что они несут бремя «мирового гаранта демократии и защитника прав человека» (правда, такой защиты для населения Восточной Украины они что-то не обещают).

Второй момент, который почему-то обычно упускают из виду: зарубежные инвестиции Америки по своим размерам вполне сопоставимы с размерами их долга. Кроме того, рост государственного долга связан и с тем «спросом на доллар», который искусственно «подгоняется»

Международным валютным фондом (МВФ), требующим от всех стран-членов обязательно формировать резервы «в надежных иностранных валютах», среди которых, совсем не удивительно, МВФ особо выделяет доллар. Этот административный рычаг в свое время был оправдан – когда доллар приравнивался к объективному, не зависящему от США эталону стоимости – золоту, но после 1971 года положение коренным образом изменилось. Впрочем, МВФ предпочитает этого не замечать и ничего в своих резервных предписаниях не меняет.

Между тем в России, у этой действительно либеральной модели сторонников пока и вовсе не наблюдается – как во власти, так и среди ее оппонентов. Все дружно смотрят в сторону другой модели – «социального рыночного государства». Она также достаточно популярна, но у нее есть одна особенность: применять ее можно только в государствах с высокоразвитой экономической базой [11]. Такой как, например, передовой высокотехнологический промышленный комплекс в Германии и Японии. Есть страны, которые пытаются имитировать эту модель – Саудовская Аравия.

Сегодня не требует доказательств тезис, согласно которому без производства на индустриальной основе никакому государству просто не выжить, а не то чтобы развиваться. Но так случилось, что в лихие девяностые годы двадцатого столетия промышленное (индустриальное) производство было практически располовинено. Половина заводов и фабрик была уничтожена. Появились разговоры о реиндустриализации. Воейков М.И. полагает, что новый тип индустриального развития по своему содержанию является инновационным. И поэтому «его следует рассматривать как особую или специальную социальную ценность» [12, с. 64].

Определяя обеспечение экономической безопасности как процесс (нестабильность), а безопасность как результат, мы будем определять экономическую безопасность как стабильность функционирования экономики (экономической системы страны), а в терминах теории вероятностей – как достоверное событие. Отсюда экономическая безопасность России есть стратегическая неизбежность.

*Список литературы*

1. Федеральная служба государственной статистики // URL: <http://www.gks.ru/>.

2. Глазьев, С.Ю. Создание системы обеспечения экономической безопасности и управления развитием России // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2015. №4. – С. 47-62.

3. Носков, В.А., Носков, И.В. Теория экономического пространства и развитие транспортной инфраструктуры региона. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 5 (55). С. 73-77.
4. Осипов, Ю.М. Российское системное перестроение как неизбежная актуальность // Философия хозяйства. 2016. №6. – С. 9-29.
5. Кайманаков, С.В. Многоуровневый подход к исследованию эффективности производства и экономической безопасности // Философия хозяйства. 2016. №6. – С. 142-150.
6. Катасонов, В. «Рост ВВП», или жонглеры мыльными пузырями // Завтра. 2016. №50. – С. 2.
7. Носков, В.А. Роль транспортной системы в расширении экономического пространства и устойчивом развитии Самарской области в условиях глобализации мировой экономики: монография / В.А. Носков, И.В. Носков. - Самара: Изд-во - Самар. гос. экон. ун-та, 2015. – 180 с.
8. Кашин, В.А. О новой модели развития для России // Мир перемен. 2015. №3. – С. 47-62.
9. Гринберг, Р. В поисках истины // Мир перемен. 2015. Спецвыпуск.
10. Вардомский, Л. К новой модели развития через либерализацию российской экономики и децентрализацию управления ею // Мир перемен. 2015. Спецвыпуск.
11. Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты. / Под науч. ред. Н. Ф. Газизуллина. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2014. – 121 с.
12. Воейков, М.И. Экономическая теория реиндустриализации: основные проблемы / Производство, наука и образование России / Сб. материалов II Межд. конгресса. – СПб: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2016. – С. 60-72.

*Полухина Анна Николаевна,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры сервиса и туризма  
Поволжского государственного технологического университета  
E-mail: PoluhinaAN@volgatech.net*

*Оборин Матвей Сергеевич,  
кандидат географических наук,  
доцент кафедры экономического анализа и статистики  
Пермского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова  
E-mail: recreachin@rambler.ru*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЕ

*В статье предпринята попытка определения понятия экономической безопасности для туристско-рекреационной сферы. Рассмотрены и проанализированы основные виды экономических рисков, представлена комплексная модель обеспечения безопасности, описаны принципы ее формирования и функционирования, проанализирована экономическая ситуация в ряде регионов ПФО в аспекте оказания санаторно-курортных услуг. Авторами определен комплекс мер, направленных на преодоление экономических рисков и обеспечение безопасности в туристско-рекреационной сфере.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, туристско-рекреационная сфера, экономические риски, модель обеспечения экономической безопасности.*

### **Введение**

В современных макроэкономических условиях фактор безопасности приобретает большую роль. Россия в силу большой территориальной протяженности и различных природно-ресурсных и инфраструктурных особенностей административно-территориальных единиц испытывает специфические проблемы, связанные с неравномерным развитием субъектов.

Актуальность исследования экономической безопасности туристско-рекреационной сферы связана с несколькими значимыми факторами. Во-первых, с ограниченностью природных лечебных ресурсов, которые являются базой для оказания лечебно-оздоровительных, реабилитационных и профилактических услуг. Во-вторых, с исторически обусловленным инфраструктурным ростом и становлением территорий в качестве курорта на основе имеющегося природно-ресурсного потенциала. В-третьих, с возможностью комплексного влияния на экономику региона для повышения качества его социально-экономического пространства. Экономическая безопасность в туристско-рекреационной сфере будет способствовать созданию благоприятных условий для экономического и социального развития отдельно взятой территории или административно-территориальной единицы.

Проблемы экономической безопасности туристско-рекреационной сферы являются малоизученным направлением. Основное количество исследований сосредоточено на рисках жизни и здоровья, либо охватывают микроуровень, то есть проблемы субъектов бизнеса в данной отрасли, отсутствует методология оценки и анализа рисков как важного фактора сохранения экономической безопасности в современных условиях.

Целью статьи можно назвать определение понятия экономической безопасности для туристско-рекреационной сферы и анализ экономических рисков, возникающих в процессе ее функционирования на примере регионов ПФО.

Экономическая безопасность регионов зависит от конкурентоспособности и прибыльности основных отраслей хозяйства, степени их диверсификации для эффективного противостояния внешним вызовам. К критериям безопасности функционирования любой экономической системы относят способность адекватно реагировать на вызовы и отражение угроз, минимизировать риски, поэтому экономическую безопасность можно трактовать как способность сохранять определенный уровень автономии при внешних воздействиях.

Туристско-рекреационная сфера имеет различный уровень развития в субъектах Федерации, что влияет на экономическую безопасность, под которой понимается отраслевая безубыточность, независимость от внешнего макроэкономического фона, самокупаемость и самофинансирование.

Экономические риски в туристско-рекреационной сфере можно разделить на две основные группы:

1. Возникающие при планировании и осуществлении тура.

2. Экономические или хозяйственные риски.

К первой группе риска необходимо отнести факторы, которые связываются с материально-финансовыми потерями (утрата и порча имущества во время поездок, финансовые убытки, кража, штрафы). Вторая группа представлена деятельностью предприятий при формировании и реализации туров и оказании рекреационных услуг. Именно здесь заключается большое количество видов риска, поскольку деятельность данных предприятий возникает вследствие разнообразия финансово-хозяйственной связи с различными отраслями.

Назовем специфические особенности экономических рисков в туристско-рекреационной сфере:

1. Ущерб связан не только с организаторами туров, но и предприятий смежных отраслей, а

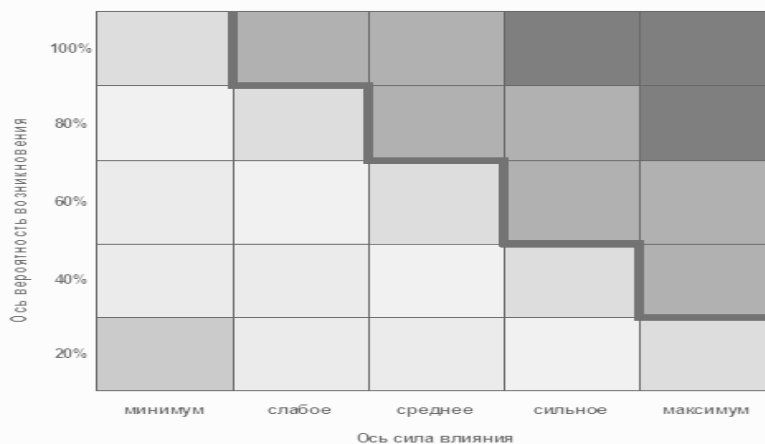
также окружающей природной средой и культурно-историческим наследием регионов.

2. Высокие требования к предприятиям рекреационно-туристской сферы, поскольку они должны обеспечивать безопасность для жизни и здоровья туристов.

3. Финансово-экономические риски, которые могут быть связанными с деятельностью предприятий, а также носить случайный, непредсказуемый характер, дополняться природными факторами.

Следует отметить, что комплексность туристско-рекреационных услуг в данном случае влечет определённые сложности, поскольку экономические риски будут не только общими, но и специфическими с учетом тех отраслевых элементов, которые будут входить в итоговый результат туристско-рекреационных услуг: 1) размещение, 2) питание, 3) лечение, 4) транспортные услуги, 5) экскурсионные услуги, 6) досуговая сфера, 7) информационное обслуживание, 8) услуги инфраструктуры средств размещения.

В связи с этим необходимо построение комплексной модели безопасности в туристско-рекреационной сфере с учётом как общих, так и специфических рисков для каждой отрасли целесообразно воспользоваться картой рисков (рисунок 1).

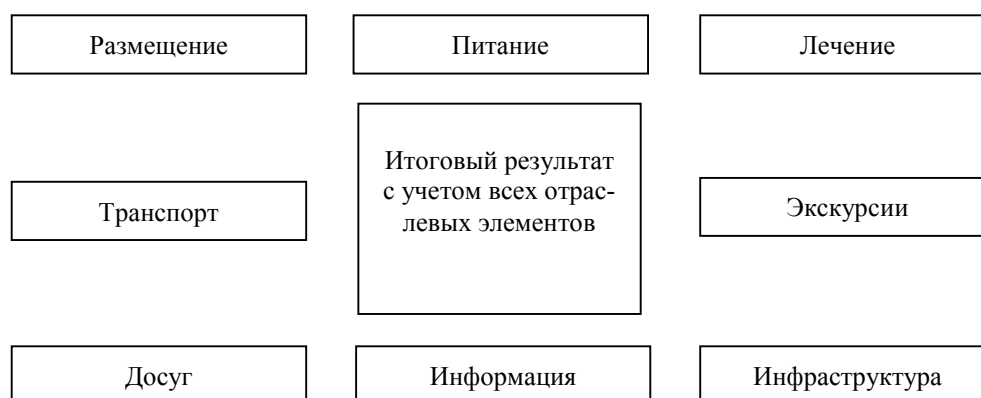


**Рисунок 1. Макет карты рисков**

В основе формирования карты рисков лежит их ранжирование по степени вероятности наступления (по вертикали), а также сила влияния на объект управления (по горизонтали). Соответственно риски, которые располагаются в правом верхнем углу, представляют наибольшую угрозу для исследуемого объекта. Таким

образом, модель построения системы безопасности в туристско-рекреационной сфере должна базироваться на комплексном учете рисков.

Примером модели такого вида может быть следующая (рисунок 2).



**Рисунок 2. Модель рисков для повышения экономической безопасности в туристско-рекреационной сфере**

Модель рисков, рассматриваемая на рисунке 2, должна основываться на выявлении наиболее опасных рисков для каждого отраслевого элемента и оцениваться по степени значимости для определенных сегментов клиентов или видов услуг.

Приведем примеры:

1. Для экстремального туризма качество услуг проживания может не иметь значения, поэтому при реализации данных видов риска – отсутствие ремонта в номерах, несоответствие внешнего вида здания стандартам – рассматриваемый сегмент услуг не пострадает.

2. Для возрастного сегмента потребителей, которых в большей степени интересует лечение, отсутствие досуговой инфраструктуры не имеет значения, поэтому данный вид риска можно не учитывать.

3. Для состоятельных потребителей необходимо, чтобы все отраслевые компоненты, входящие в конечную услугу, вносили свой вклад на высоком уровне.

Перечислим основные принципы формирования модели: акцентирование защитных механизмов на наиболее актуальных видах отраслевых рисков, которые могут оказать решающий

негативный эффект; создание защитных механизмов с учетом приоритетности выявленных рисков и их ранжированию; создание резервов для минимизации или устранения рисков при сценарии реализуемости; прогнозирование различных сценариев реализации рисков и тестирование модели. Рассматриваемая модель должна применяться с учетом различных отраслевых рисков для базовых услуг.

Повышение экономической безопасности на основе предлагаемой модели целесообразно рассматривать на примере регионов, обладающих курортно-рекреационным потенциалом и развитой туристско-рекреационной сферой.

Как пример, Приволжский федеральный округ. Здесь развиты различные виды туризма: активный, культурно-познавательный, лечебно-оздоровительный. Особое значение из-за мультипликативного эффекта для территории приобретает лечебно-оздоровительный туризм, который основывается на услугах профильных предприятий санаторно-курортного комплекса.

Рассмотрим анализ деятельности предприятий рассматриваемого сегмента по Федеральным округам России (таблица 1).

**Таблица 1. Анализ деятельности СКО по федеральным округам РФ за 2015 год\***

Федеральный округ	Количество СКО (ед.)	Удельный вес СКО (%)	Число размещенных в СКО (чел.)	Удельный вес размещенных в СКО (%)
Южный федеральный округ	255	15	2233002	33,39
Приволжский федеральный округ	399	23	1124695	16,82
Центральный федеральный округ	331	19	992016	14,83
Сибирский федеральный округ	236	13	692501	10,35
Северо-Кавказский федеральный округ	156	9	646329	9,66
Уральский федеральный округ	156	9	394386	5,90

Федеральный округ	Количество СКО (ед.)	Удельный вес СКО (%)	Число размещенных в СКО (чел.)	Удельный вес размещенных в СКО (%)
Северо-Западный федеральный округ	144	8	448914	6,71
Дальневосточный федеральный округ	75	4	156335	2,34
Итого	1752	100	6688178	100

\*составлено по данным [6]

Лидирующее место по количеству санаторно-курортных организаций занимают Приволжский федеральный округ, Центральный федеральный округ и Южный федеральный округ: соответственно 23% и 19% и 15%. По количе-

ству численности размещенных с большим перевесом лидирует Южный федеральный округ - 33,39%, ближайшим является Приволжский федеральный округ - 16,82% [3].

**Таблица 2. Основные финансово-экономические показатели деятельности СКО некоторых субъектов Приволжского федерального округа за 2003- 2015 гг, тыс.руб.\***

	2003	2006	2007	2009	2010	2012	2013	2014	2015	Темп роста, %
Республика Башкортостан										
Доходы	1027,7	2039,8	2237,7	3208,1	3521,4	4183	4554,6	4922,5	5212,3	507,2
Затраты	1112,2	2162,6	2310,2	2730	3136,7	3945,2	4477,2	4643,8	5154,6	463,5
Прибыль (убыток)	-84,5	-122,8	-72,5	478,1	384,7	237,8	77,4	278,70	57,7	-68,3
Республика Татарстан										
Доходы	874,3	1334,9	1491,9	1861,1	1762,1	2532,2	2723,9	3005,5	3284,5	375,7
Затраты	984,3	1631,6	1782,4	2340,5	2159,2	2805	3056,5	3363,7	3490,1	354,6
Прибыль (убыток)	-110	-296,7	-290,5	-479,4	-397,1	-272,8	-332,6	-358,2	-205,6	186,9
Республика Удмуртия										
Доходы	280,7	618,3	766,1	1223	945,7	1127,6	1204,3	1288,4	1177,5	419,5
Затраты	497,9	674,3	868,9	1038,2	1086,4	1328,2	1392,5	1549,4	1402,5	281,7
Прибыль (убыток)	-217,2	-56	-102,8	184,8	-140,7	-200,6	-188,2	-261	-225	103,6
Пермский край										
Доходы	886,7	1631,3	1796,6	2117,3	2175,8	2640	2753,3	2836,4	2713,5	306,0
Затраты	1105,1	1849,9	2006,1	2332,2	2072,2	2487,5	2705,8	2684,1	2587,1	234,1
Прибыль (убыток)	-218,4	-218,6	-209,5	-214,9	103,6	152,5	47,5	152,3	126,4	-57,9
Кировская область										
Доходы	410,8	817,8	955,1	1209,3	1207,6	1452,9	1453,1	1533,3	1551,3	377,6
Затраты	447,8	815,6	945,2	1192,2	1221,2	1426,6	1374,9	1426,1	1481,8	330,9
Прибыль (убыток)	-37	2,2	9,9	17,1	-13,6	26,3	78,2	107,2	69,5	-187,8
Республика Марий Эл										
Доходы	89,9	183,7	209,0	254,7	226,0	373,7	377,9	410,7	351,6	391,1
Затраты	90,8	174,8	198,3	246,3	222,4	325,4	363,4	383,9	350,7	386,2
Прибыль (убыток)	-0,9	8,9	10,7	8,4	3,6	48,3	14,5	26,8	0,9	200
Всего по округу										
Доходы	5295,7	10430	11954,6	15157,9	15141,7	18500,0	19484,8	20752,9	21484,2	405,7
Затраты	6556,3	11662,9	13319,6	15800,4	16119,2	19830,1	21104,5	22440,8	23962,8	365,49
Прибыль (убыток)	-1260,6	-1232,9	-1365	-642,5	-977,5	-1330,1	-1619,7	-1687,9	-2478,6	-196,2

\*таблица составлена по данным [7]

Охарактеризуем доходы, расходы и финансовый результат предприятий санаторно-курортного комплекса Приволжского федерального округа (таблица 2).

По данным таблицы 2 наблюдается рост доходов более высокими темпами, чем рост затрат, это является положительным фактором, поскольку обеспечивает запас финансовой прочности, позволяя санаторно-курортным учреждениям контролировать долю прибыли. Однако положительная динамика прибыли сохраняется не везде – санаторно-курортные организации республики Башкортостан, Пермского края и Кировской области в 2015 году сохраняют при-

быльный результат, при этом преобладает нисходящая тенденция к сокращению ее доли. Санаторно-курортные организации республики Башкортостан и Пермского края сохраняют прибыль в кризисные периоды – 2009, 2012-2013 гг. Республика Марий Эл сохраняет прибыльность, максимальное значение приходится на 2012 год (48,3 тыс.руб.), это связано с реализацией отложенного спроса на услуги предприятий комплекса в посткризисный период.

Кроме этого показателя интересно рассмотреть уровень издержек в санаторно-курортных организациях некоторых субъектов Приволжского федерального округа (таблица 3).

**Таблица 3. Уровень издержек санаторно-курортных организаций некоторых субъектов Приволжского федерального округа за 2015 г., млн руб.\***

Регион	Доходы	Затраты	Уровень издержек обращения, %	Рейтинг
Республика Башкортостан	5212,3	5154,6	98,9	2
Республика Татарстан	3284,5	3490,1	106,2	4
Удмуртская Республика	1177,5	1402,5	119,5	5
Пермский край	2713,5	2587,1	95,3	1
Кировская область	1551,3	1481,8	95,5	1
Республика Марий Эл	0,352	0,350	99,4	3

\* составлено по данным [7]

Таким образом, количество издержек в санаторно-курортных организациях регионов колеблется и зависит от различных условий, важнейшими из них являются затраты. В ходе проведенного анализа выявлено, что в Пермском крае и Кировской области наименьший уровень издержек – 95,3%, 95,5%, соответственно. Республика Башкортостан, которая является лидером по многим показателям показывает 98,9%, что говорит о малом превышении доходов над затратами, всего в 1,1%, близким уровнем издержек обладает республика Марий Эл – 99,4%, показывая негативную динамику приближения объема доходов к себестоимости услуг.

Одними из худших показателей по данному критерию обладают Удмуртия и Татарстан. В республике Татарстан издержки составляют 106,2%, и в Удмуртии показатель издержек 119,5%. Анализ показателей развития санаторно-курортного комплекса свидетельствует о том, что услуги являются достаточно дорогостоящими. В себестоимости наибольший удельный вес питания – 40%, 25-30% - услуги по размещению, 10-15% - лечение, оставшаяся доля распределяется на досуговую составляющую.

Развитие курортно-рекреационного комплекса региона сдерживается рядом факторов:

- высокая стоимость санаторно-курортного лечения и оздоровления снижает потенциальную возможность приобретения путевок для населения со средним уровнем доходов. В наибольшем лечении и оздоровлении нуждаются социальные слои общества - дети, пенсионеры, инвалиды, а также средний класс рабочих;
- низкий уровень инфраструктурного комплекса снижает качество оказываемых услуг, что подтверждается низким показателем заполняемости лечебно-оздоровительных организаций. Малое разнообразие объектов рекреационной инфраструктуры снижает привлекательность санаторно-курортных организаций для отдыхающих;
- отсутствие налаженной системы рекреационного природопользования уменьшает взаимосвязь природно-лечебных ресурсов и возможностью их использования. Республика богата природными ресурсами, которые могут быть использованы в ходе санаторно-курортного лечения, но отсутствие разработанной программы по их эксплуатации затормаживает данный процесс;
- несозданная сеть санаторно-курортных организаций снижает спрос населения, поскольку

люди зачастую узнают о санатории или курорте от других знакомых лиц, друзей, родственников;

- отсутствие системы маркетинга лечебно-оздоровительных организаций снижает их покупательную способность, поскольку население зачастую не знает о проводимых акциях, скидках на лечение;
- малое количество высококвалифицированного персонала снижает качество оказываемых услуг и уменьшает их разнообразие, что отрицательно влияет на покупку путевок покупателями.

Преодоление выявленных проблем курортно-рекреационного комплекса региона возможно при реализации комплекса мер:

- развитие рекреационной деятельности за счет использования природных ресурсов, которые приносят человеку улучшение показателей здоровья, отдыху и восстановлению сил;
- развитие санаторно-курортного лечения и оздоровления в санаториях и курортах, а также домах отдыха, пансионатах с лечением может значительно улучшить показатели здоровья населения;
- установление контроля развития лечебно-оздоровительных организаций со стороны власти субъектов округа возможно поможет снизить процесс закрытия санаторно-курортных организаций, повысит качество оказываемых услуг, увеличит покупку населением путевок;
- добыча и использование новых природно-лечебных ресурсов поможет сформировать у отдыхающего благоприятный эффект в ходе лечебно-оздоровительных мероприятий.

Поскольку целью планирования и ранжирования рисков является управление с целью снижения их последствий, необходимо рассматривать существующие методы управления риском, которые применяются в практике деятельности субъектов бизнеса: метод уклонения; метод локализации; метод диссипации; метод компенсации.

Сущность *метода уклонения* от риска представляет собой отказ от реализации тех решений, которые не являются стопроцентно гарантированными и могут не дать тот результат, который запланирован изначально. В туристско-рекреационной сфере необходимо отказываться от принятия проектов, финансирование которых приходится на межсезонные периоды, либо предполагает длительный срок окупаемости. Также нецелесообразно в условиях нестабильности повышать постоянные расходы с учетом стратегических перспектив, что может повлечь

текущую неплатежеспособность субъекта бизнеса, например, принятие на баланс линии выпуска минеральной воды при насыщенности рынка и высоких внутренних расходах по ее эксплуатации.

*Метод локализации* риска характеризуется выявлением наиболее слабых параметров деятельности субъекта бизнеса, которые могут нанести наибольший ущерб с точки зрения реализации негативных факторов. В связи с этим данные процессы и факты хозяйственной жизни берутся под повышенный контроль. В качестве примера можно привести отказ от подразделения, которое является убыточным, либо низкодоходным. Так, если экскурсионная служба не приносит прибыли, целесообразно упразднить ее, при необходимости обращаться к услугам транспортных компаний, либо экскурсионных бюро.

*Методы диссипации* риска представляют собой определенное рассеивание или распределение негативных факторов между участниками оказания базовых услуг для того, чтобы исключить повышенные риски какого-либо одного субъекта бизнеса. Данный метод характерен для сетевых структур или компаний со сложным управлением. В туристско-рекреационной сфере диссипация возможна при равномерном участии нескольких субъектов бизнеса в одной услуге: за встречу-проводы гостей курорта отвечает транспортная компания, за размещение – пансионат, за экскурсионное обслуживание – предприятие по оказанию услуг. При не заезде группы упущенная выгода делится на троих субъектов бизнеса, равно как и возможные убытки.

*Методы компенсации* риска основаны на прогнозировании и предупреждении, введение в действие механизмов, которые включают превентивные мероприятия для минимизации негативных явлений. В туристско-рекреационной сфере к таким методам можно отнести: выкуп квоты мест или предоплата; создание резервов и фондов денежных средств для покрытия убытков и непредвиденных расходов; условия, в соответствии с которыми денежные средства за услуги, купленные со скидками, не могут быть возвращены, либо в силу специфики (горящие путевки и туры).

### Выводы

Таким образом, экономическая безопасность в туристско-рекреационной сфере малоизучена, отсутствует комплексный подход к снижению рисков, основанный на элементном составе услуг и учете интересов различных субъектов бизнеса, объединенных целью удовлетворения платежеспособного спроса. Регионы с туристско-рекреационной спецификой нуждаются в



создании модели управления рисками в данной области, поскольку в случае наступления негативных последствий наблюдается отрицательный мультипликативный эффект для сопутствующих отраслей экономики. Предлагаемая модель управления рисками основана на двух ключевых параметрах: сила влияния и вероятность наступления, которые необходимо разработать для каждого отраслевого элемента, входящего в состав туристско-рекреационных услуг.

Приволжский федеральный округ обладает потенциалом для развития различных видов туризма: активного, культурно-познавательного, лечебно-оздоровительного. Проведенный анализ показателей деятельности санаторно-курортного комплекса как основы оказания услуг лечебно-оздоровительного туризма выявил ряд ключевых рисков: высокая стоимость санаторно-курортного лечения и оздоровления; низкий уровень инфраструктурного комплекса и качества оказываемых услуг; отсутствие налажен-

ной системы рекреационного природопользования; низкий уровень маркетинга территории и лечебно-оздоровительных организаций; малое количество высококвалифицированного персонала. Данные проблемы должны быть учтены при адаптации модели рисков для повышения экономической безопасности региона.

Для Приволжского федерального округа это позволит выявить перспективные направления развития, не требующие на начальном этапе затрат, но способные принести доход; разработать программные продукты для сегментов клиентов, которые не предъявляют высоких требований к проблемным областям; адаптировать предлагаемую модель к округу и разработать математический аппарат количественных параметров рисков; рассчитывать и прогнозировать эффект от реализации превентивных мероприятий, повышающих экономическую безопасность исследуемого региона.

*Список литературы*

1. Полухина А.Н., Рукомойникова В.П. Инвестиционное обеспечение туризма в рамках инновационного развития субъектов Приволжского федерального округа // Инновационное развитие экономики. 2016. № 4 (34). С. 81-87.
2. Полухина А.Н., Шерешева М.Ю., Рукомойникова В.П., Напольских Д.Л. Обоснование сравнительной эффективности реализации туристского потенциала (на примере регионов Приволжья) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5 (47). С. 122-140.
3. Оборин М.С. Региональный анализ изучения рекреационных систем // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. Серия: Естественные науки. 2013. № 2. С. 35-42.
4. Оборин М.С. Формирование стратегического механизма долгосрочного устойчивого развития территориального рынка санаторно-курортных услуг // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-1 (65-1). С. 346-353.
5. Оборин М.С. Методологические аспекты проведения системного анализа и кластеризации рынка санаторно-курортных услуг // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2015. Т. 36. № 19-1 (216). С. 43-51.
6. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
7. Показатели развития санаторно-курортной деятельности. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/themes.do> (дата обращения: 15.12. 2016).
8. Родионова Е.В. Инновационная деятельность в Республике Марий Эл. // ЭКО.2009. №12. С. 25-35.

**Родионова Елена Витальевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и финансов  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail rodionovaev@volgatech.net

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*В статье рассматриваются теоретические аспекты стратегического управления и экономической безопасности к управлению организациями в условиях динамичной внешней среды, создающей многочисленные угрозы их функционированию и развитию. Взаимосвязь стратегического управления и экономической безопасности организации позволяет развивать междисциплинарный научный поиск на основе системного подхода.*

*Ключевые слова: стратегическое управление, экономическая безопасность, организация.*

### **Введение**

В современных условиях хозяйствования в сложной и динамичной внешней среде, создающей многочисленные угрозы субъектам бизнеса, главной целью развития организаций становится обеспечение их экономической безопасности и успешного функционирования в долгосрочной перспективе. При этом, особую важность приобретает стратегический компонент управления, направленный на создание и наращивание конкурентных преимуществ предприятий, возможность их эффективной адаптации к меняющимся условиям внешней среды. Таким образом, экономическая безопасность и стратегическое управление представляют собой разделы экономико-управленческой науки, принадлежащие к наиболее актуальным и востребованным бизнесом направлениям научных исследований. В данной статье предпринята попытка провести сравнительный анализ предметных полей названных разделов и рассмотреть возможность проведения в них междисциплинарного научного поиска.

### **Стратегическое управление организациями**

Развитие концепции стратегического управления и его активное использование производственными компаниями, а также организациями других сфер и направлений деятельности связано с изменением роли внешней среды в деятельности хозяйствующих субъектов. Современные тенденции развития мировой экономики – неравномерность экономического состояния регионов и отраслей, глобализация финансово-экономических отношений, обострение и усложнение конкуренции, рост нестабильности,

новые вызовы и угрозы внешней среды и др. – привели к тому, что макросреда стала решающим фактором функционирования организаций.

Интерес к стратегиям, возникший в России с началом рыночных реформ, в последнее десятилетие быстро нарастал в связи с усилением конкуренции на внутреннем рынке, освоением компаниями современных механизмов роста, интеграцией страны в мировое хозяйство, усложнением ведения бизнеса в условиях новой геополитической ситуации. Однако активному использованию российскими организациями современных идей стратегического управления препятствует недостаточная разработанность его теории и методологии, учитывающей как специфику российской экономической действительности, так и достижения мировой управленческой мысли.

Теория стратегического управления как дедуктивная концепция и релевантная теоретическая база данного раздела менеджмента является молодой областью исследований и продолжает активно развиваться. Первые фундаментальные труды основоположников данной отрасли экономико-управленческой науки были изданы в США в 1960-е гг., а сегодня общее число научных публикаций в предметной области стратегического управления измеряется уже многими тысячами. Как уже отмечалось, динамичное развитие этой области управления объясняется постоянным повышением с середины XX века значимости теоретического осмысления вопросов устойчивого и безопасного функционирования организаций в нестабильной внешней среде, скорость и непредсказуемость изменений в которой все более возрастают.

Известными авторами, проводившими исследования стратегического управления на различных этапах его развития, являются Д.А.Аакер, И.Ансофф, А.В.Бухвалов, О.С.Виханский, А.П.Градов, Р.М.Грант, И.Б.Гурков, В.С.Каткало, Г.Б.Клейнер, Р.Кох, Г.Минцберг, М.Е.Портер, Р.П.Рамелт, В.Л.Тамбовцев, Д.Дж.Тис, К.Дж.Хаттен, А.Д.Чандлер, Д.Шендел, К.Р.Эндрюс и др.

Необходимо отметить, что в настоящее время единого определения стратегического управления не выработано. По-разному трактуют стратегическое управление авторитетные в данной области организации, свои дефиниции дают отдельные теоретики и практики. Не ставя в рамках данной работы задачу сформулировать авторское определение стратегического управления, выделим его существенные отличия от управления оперативного и особенности в контексте обеспечения экономической безопасности организации.

Стратегическое управление предполагает поиск путей устойчивого и безопасного развития организации в долгосрочной перспективе в условиях меняющейся внешней среды. Общим в любом подходе к рассматриваемому понятию являются:

- разграничение систем стратегического и оперативного управления;
- выделение стратегической части в отдельный контур управления развитием системы в условиях ожидаемых и неожиданных изменений во внешней среде предприятия, создающих опасности и предоставляющих новые возможности для его развития;
- выделение в качестве объекта управления будущего потенциала организации;
- прогнозирование будущего состояния внешней среды и активная адаптация к нему;
- разделение ресурсов стратегического характера и ресурсов текущей операционной деятельности;
- управленческая гибкость организационных структур, необходимая для повышения оперативности реакции на неожиданности и угрозы;
- мониторинг реализации стратегических планов, стратегических ресурсов и эффективности стратегических мероприятий, корректировка целей и стратегического поведения в соответствии с возможностями организации.

Начиная с 1990-х гг., доминирующую позицию в теории стратегического управления занимает ресурсный подход. Его методологическим новшеством стало восприятие организации как совокупности ресурсов и организационных способностей, выступающей в качестве основной

единицы анализа источников и механизмов конкурентных преимуществ.

В работах сторонников ресурсной концепции было показано, что фирма достигает долгосрочного успеха, если сумеет сформировать уникальную по сравнению с конкурентами бизнес-модель. При этом, в качестве важнейшей задачи рассматривался поиск ресурсов и способностей, которые позволяют создавать устойчивые конкурентные преимущества. Двумя важнейшими отличиями стратегического управления на основе ресурсного подхода стали приоритетная роль создания ценности и целевая установка на формирование труднокопируемых другими компаниями компетенций как залога лидерства в бизнесе.

В 2000-е гг. развитие теории стратегического управления вступило в этап, направленный на выработку новой парадигмы стратегий для инновационной экономики и условий турбулентной внешней среды. В научной и деловой среде признание завоевывает более поздняя вариация ресурсного подхода – концепция динамических способностей.

Основным объектом рассмотрения в рамках концепции динамических способностей является способность фирмы распознавать сигналы во внешней среде, разрабатывать программы изменений и реализовывать их. В соответствии с динамическим подходом конкурентное преимущество организации объясняется наличием у компании динамических способностей модифицировать и пересматривать свои компетенции для достижения лучшего соответствия в изменившейся внешней среде. Конкурентные преимущества создаются посредством использования организационных и управленческих процессов, позиций, то есть активов всех типов, а также убеждений и привычек, задающих рамки будущего поведения с целью формирования высокоэффективных рутин на долгосрочный период. Таким образом, динамические способности сочетают в себе гибкость, необходимую для обеспечения изменений, с ограничениями, которые выводятся из прошлого опыта организации. Конкурентными преимуществами организации XXI в. становятся ее отличительные черты, способы решения проблем и ответа на угрозы внешней среды, а среди них особое место занимают командная работа и управление знаниями.

Таким образом, в процессе стратегического управления необходимо: постоянно учитывать неопределенность и риски среды бизнеса; переоценивать приоритеты в постановке целей и задач, распределении ресурсов в зависимости от изменений внешней среды; осуществлять си-

стемный анализ внешней ситуации, возможностей и угроз, сильных и слабых сторон организации; учитывать стратегические действия контрагентов и заинтересованных сторон.

Стратегический менеджмент основан на таком способе мышления и управления, при котором в организации формируются процессы, направленные на обеспечение динамического равновесия микро- и макросреды организации. Стратегическое управление связано с поддержанием таких взаимоотношений организации с окружающей средой, которые соответствуют ее внутренним возможностям и позволяют добиваться поставленных долгосрочных целей [3, 8, 11].

### **Экономическая безопасность организации**

Изучение экономической безопасности организаций также является молодой областью знаний (в то время как исследования безопасности на государственном уровне имеют более продолжительную историю). Впервые экономическая безопасность стала предметом научных исследований в 1930-е гг. в США, что было связано с мировым экономическим кризисом и необходимостью выработки государственных мер в ответ на крупномасштабные угрозы текущей финансово-экономической ситуации.

В нашей стране в 1990-е гг. изучение экономической безопасности предприятий началось с вопросов обеспечения условий сохранения коммерческой тайны. Позже исследования экономической безопасности стали охватывать систему обеспечения противостоянию неблагоприятным внешним экономическим факторам. Затем развитие исследований проходило в направлении минимизации потерь и сохранения контроля над собственностью, обеспечения информационной и правовой безопасности, осуществления борьбы с недобросовестной конкуренцией. В последние два десятилетия круг научной и учебной литературы по экономической безопасности существенно расширился, в том числе за счет исследований экономической безопасности организаций и производства.

Исследованием экономической безопасности в разные годы занимались такие ученые, как А.А.Беспалько, Н.С.Безуглая, И.А.Бланк, А.С.Власков, В.Ф.Гапоненко, Л.П.Гончаренко, Л.А.Запорожцева, С.А.Иванов, С.В.Лекарев, Е.А.Олейников, А.У.Панин, А.Е.Суглобов, А.П.Судоплатов, А.В.Фомочкин, В.В.Шлыков и др.

Так же как и определения стратегического управления, существующие трактовки понятия «экономическая безопасность организации» отличаются большим разнообразием. На наш

взгляд, можно выделить следующие сущностные черты этого понятия:

- эффективное использование ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования организации в текущем и перспективном периодах;
- направленность на защиту от внешних и внутренних факторов, угрожающих функционированию и развитию организации;
- своевременная реакция на изменения во внешней среде, при которой обеспечивается адаптация организации к условиям ее существования;
- наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием потенциала и организационной структуры предприятия его целям и задачам;
- направленность на выбор траектории развития, обеспечивающей поддержание конкурентоспособности организации;
- возможность оценки качественных и количественных характеристик организации, отражающих ее способность к выживанию и развитию в условиях возникновения внешних и внутренних угроз.

В исследованиях экономической безопасности в настоящее время получили развитие функциональный, системный, ситуационный и процессный подходы. Функциональный и системный подходы являются наиболее широкими, поскольку охватывают различные функциональные области и системные единицы деятельности организации. Ситуационный подход акцентирует внимание на адаптивности экономической системы на основе аналитической деятельности, связанной с будущим на основе изучения прошлого и настоящего. В рамках процессного подхода экономическая безопасность рассматривается как результат правильно организованных процессов различных видов деятельности предприятия, когда «на входе» используется несколько видов ресурсов, а «на выходе» создается конкурентоспособный продукт.

Экономическая безопасность представлена тремя главными элементами: 1) экономическая независимость организации, которая в современных условиях носит относительный характер и означает достижение такого уровня хозяйственной деятельности, который обеспечивает ее конкурентоспособность и конкурентные преимущества; 2) стабильность и устойчивость организации, обеспечивающие защиту и эффективное управление собственностью; 3) способность организации к саморазвитию, обновлению, самосовершенствованию и прогрессу.

Таким образом, экономическая безопасность отражает способность экономической системы к

выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов. Главной целью экономической безопасности организации является обеспечение не просто ее устойчивого и максимально эффективного функционирования в текущих условиях, а создание высокого потенциала развития и экономического роста предприятия в будущем. Система обеспечения экономической безопасности направлена на достижение основных целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска. То есть, другими словами, предприятие, находясь в ситуации неопределенности, непредсказуемости, изменения условий хозяйствования как во внутренней, так и во внешней среде, принимает рискованные решения в условиях конкурентного рынка, добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих или прогнозируемых опасностей и угроз, обеспечивает достижение целей бизнеса [2, 4-7, 10].

#### Заключение

На основании проведенного теоретического анализа можно сделать вывод, что предметные поля исследований экономической безопасности и стратегического управления организациями тесно взаимосвязаны и могут быть эффективно интегрированы для получения перспективных идей и концепций. Оба рассмотренных

раздела экономико-управленческой науки находятся на начальной стадии развития, когда научные взгляды намечаются и сравниваются между собой, идет поиск параметров их практического применения. Однако уже на данном этапе целесообразно, для повышения результативности теоретических и методических разработок в данных актуальных областях экономических знаний, развивать исследования в направлении междисциплинарного научного поиска. Ряд работ, в которых предложены варианты интеграции вопросов управления стратегиями организаций и обеспечения экономической безопасности, уже опубликован (например, [1, 7, 9, 10 и др.]).

Необходимо дальнейшее развитие таких исследований с использованием системного подхода, который позволил бы комплексно охватить вопросы стратегического управления и экономической безопасности и сформировать концептуальную модель, построенную на синтезе знаний обеих экономико-управленческих дисциплин. На наш взгляд, внедрение получаемых по данному направлению решений в практику управления отечественными предприятиями будет способствовать достижению их долгосрочного эффективного развития в условиях нестабильной внешней среды, создающей угрозы экономической безопасности.

#### Список литературы

1. Запорожцева, Л.А. Стратегия устойчивого развития предприятия с учетом уровня его экономической безопасности / Л.А. Запорожцева // Социально-экономические явления и процессы. 2014. Т.9. № 10. С. 47-54.
2. Запорожцева, Л.А. Стратегическая экономическая безопасность в системе жизненного цикла предприятия: дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Запорожцева Л.А. – Тамбов: Тамбовский гос. ун-т, 2015.
3. Катъкало, В.С. Эволюция теории стратегического управления: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / В.С.Катъкало. – СПб.: С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2007.
4. Ломовцева, А.В. Инновационная активность и формирование экономической безопасности предприятий / А.В.Ломовцева, Т.В.Трофимова. – Режим доступа: [www.ssrn.com/abstract=2390849](http://www.ssrn.com/abstract=2390849) (дата обращения 30.04.2017)
5. Мельник, М.В. Информационное обеспечение экономической безопасности и методы ее измерения / М.В.Мельник // Инновационное развитие экономики. 2014. № 6. Часть II (24). С. 7-17.
6. Миронова, О.А. О новой литературе по экономической безопасности / О.А.Миронова // Инновационное развитие экономики. 2014. № 6. Часть II (24). С. 3-4.
7. Попюк, В.И. Стратегические аспекты обеспечения экономической безопасности в условиях новой волны кризиса / В.И.Попюк // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. 2016. Т. 16. Вып. 3. С. 275-281.
8. Родионова, Е.В. Стратегическое управление организациями: историко-теоретические аспекты: монография / Е.В.Родионова. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2011. – 200 с.
9. Суглобов, А.Е. Стратегический анализ как организационная основа риск-ориентированной системы экономической безопасности коммерческих банков / А.Е.Суглобов, В.В.Светлова // Инновационное развитие экономики. 2016. № 1(3) С. 235-244.
10. Сысоева, М.С. К вопросу выбора стратегии развития предприятия с целью обеспечения его экономической безопасности / М.С.Сысоева, Е.Ю.Меркулова // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 2(60). С. 115-122.
11. Тамбовцев, В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В.Л.Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. 2010. № 1. С. 5-40.
12. Миронова О.А. Экономическая безопасность: проблемы и пути ее обеспечения. // Экономика. Налоги. Право. 2015. №1. С.79-83.

**Родионова Елена Витальевна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и финансов  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
e-mail rodionovaev@volgatech.net

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Республики Марий Эл в рамках научного проекта № 17-12-12008

### **ФАКТОР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА**

*В статье рассматриваются вопросы импортозамещения в агропромышленном комплексе в контексте обеспечения продовольственной и экономической безопасности России. Сделан вывод, что в результате реализации политики импортозамещения достигнуты определенные положительные результаты, позволяющие ставить задачу расширения доли страны на мировом агропродовольственном рынке. В качестве приоритетного направления отмечена необходимость научно-технологического и инновационного развития агропромышленного комплекса России.*

*Ключевые слова: импортозамещение, агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, экономическая безопасность.*

#### **Введение**

Неотъемлемой составляющей национальной безопасности государства является его экономическая безопасность, включающая в том числе безопасность продовольственную. В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации (далее – Стратегия) продовольственная безопасность рассматривается в контексте обеспечения стратегического национального приоритета по повышению качества жизни российских граждан.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, продовольственная безопасность – это состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни. Продовольственная независимость Российской Федерации – устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса

в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

В качестве одного из важных инструментов социально-экономической политики по обеспечению экономической и продовольственной безопасности, противодействия ее угрозам, Стратегия называет осуществление рационального импортозамещения и ускоренное развитие АПК [11, 13].

#### **Импортозамещение как государственная политика**

Первые теоретические исследования, касающиеся вопросов импортозамещения, связывают с именем Ф. Листа, который еще в 1820-е гг. выдвинул теорию поддержки экономики государства с помощью протекционизма. Его идеи получили развитие в середине XIX века с началом индустриализации в Европе и практически все страны, вставшие на этот путь, прошли через стадию импортозамещения.

Основы современной концепции импортозамещения были заложены в 1950-х гг. Х. Зингером и Р. Пребишем. Г. Зингер в рамках теории «большого толчка» впервые предложил использовать импортозамещение, чтобы дать импульс для развития всей экономики и самоподдерживающегося роста. Подход Р. Пребиша рассматривал замещение импорта как инструмент для

модернизации экономики, исходя из проблем и вызовов, стоящих перед страной. Промышленное импортозамещение провозглашалось в качестве одной из целей экономического развития в теоретических моделях, разработанных такими представителями неокейнсианской школы, как М. Бруно, Н. Картер, А. Страуг, Х. Ченери и др.

В XX веке стратегия импортозамещающего роста экономики (с различной степенью успешности) использовалась различными государствами, например, Бразилией, Аргентиной, Мексикой, Южной Кореей и др.

Сегодня в экономической литературе импортозамещение рассматривается как модель интеграции страны в систему мирохозяйственных связей, ориентированная на экономический рост государства. Эта модель международной торговли во главу угла ставит развитие внутреннего рынка и реализацию экспортного потенциала страны. Теория, методология и механизм импортозамещения рассматривались в трудах таких исследователей, как А. Алтухов, П. Кадочников, А. Киреев, В. Клюкач, В. Копеин, П. Линдерт, Б. Порфирьев, С. Редько, Н. Семенова, А. Терехов, С. Утяцкий и др.

В научных публикациях указывается, что импортозамещение направлено на сокращение или прекращение импорта определенных видов товаров с помощью наращивания объемов производства аналогичных видов отечественной продукции. То есть импортозамещение – это особый тип экономической политики государства, направленный на защиту внутреннего производителя и обеспечение населения и предприятий всеми необходимыми товарами путем замещения импортируемых товаров продукцией отечественного производства. Следует отметить, что импортозамещение предполагает постепенный переход от производства простых товаров к выпуску наукоемкой и высокотехнологичной продукции за счет интенсивного развития технологий и повышения уровня квалификации кадров. Сторонники политики импортозамещения придерживаются мнения, что увеличение уровня промышленного самообеспечения, рост объема выпуска отечественной продукции являются необходимым условием устойчивого экономического развития государства.

Политика импортозамещения не является самоцелью. Во всех странах, успешно реализовавших импортозамещение, она не рассматривалась в качестве долгосрочной экономической стратегии, а была необходимым «плацдармом» для защиты отечественных производителей, обеспечения экономической независимости и безопасности. Задача импортозамещающей политики – сформировать систему стимулов для

поддержки национального производства продукции, конкурентоспособной на мировом рынке, одновременно развивая ее экспорт. Также необходимо подчеркнуть, что импортозамещение должно рассматриваться не только в контексте подъема национального производства и насыщения внутреннего рынка, но и в русле мировых процессов трансформации экономики – как этап преодоления критической импортозависимости экономики страны и создания основ для перехода к новому технологическому укладу, что имеет особую значимость для России [1, 2, 7].

Необходимость и возможность импортозамещения в ряде отраслей экономики России отмечалась еще в конце 1990-х-начале 2000-х гг., когда после кризиса 1998 г. в стране возникли факторы импортозамещающего роста. Однако особую остроту вопросы импортозамещения приобрели в связи с произошедшими в последние годы обострением геополитической ситуации и последовавшим за ним прекращением экономического партнерства с рядом зарубежных стран и субъектов экономической деятельности. Данные события повысили актуальность взаимодействия между отечественными производителями и усилили потребность в государственной политике, направленной на стимулирование преимущественного использования в хозяйственной деятельности отечественного сырья, материалов и оборудования, наполнения внутреннего рынка товарами российского производства.

Президент РФ В. В. Путин впервые объявил о необходимости импортозамещения в мае 2014 г., выступая на Петербургском международном экономическом форуме, отметив необходимость в короткие сроки проанализировать возможности конкурентного импортозамещения в промышленности и сельском хозяйстве. Рынок продовольствия президент страны назвал среди отраслей, в которых можно существенно сократить импорт [16].

В настоящее время в России тема импортозависимости и импортозамещения стала одной из самых обсуждаемых как в научных изданиях, так и в общественно-политических публикациях, поскольку политика импортозамещения официально провозглашена и реализуется на государственном уровне. Следует отметить, что в исследованиях ученых-экономистов создание целостной теории импортозамещения, которая могла бы стать релевантной теоретической базой государственной политики, не завершено. Отечественные исследователи, высказывая разные научные подходы к решению задачи импортозамещения, тем не менее, сходятся в том,

что государственная импортозамещающая политика должна учитывать текущую и прогнозируемую экономическую ситуацию и быть способной ответить на глобальные геополитические и финансовые вызовы и угрозы современности.

### **Импортозамещение в агропромышленном комплексе**

Вопросы снижения импортозависимости на продовольственном рынке, резко возросшей за два десятилетия экономических реформ, были обозначены в июле 2007 г. в первой редакции Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. в отношении мясной продукции, а в качестве одной из целей Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. (далее – Государственная программа) достижение ускоренного импортозамещения в отношении мяса, молока, овощей, семенного картофеля и плодово-ягодной продукции было названо в ее четвертой редакции в декабре 2014 г. [9]. В те годы доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли составляла 34-36% [4]. В первой половине 2010-х гг. значительный импорт наблюдался по преобладающей части позиций торговли продовольственной продукцией, что негативно сказывалось на уровне продовольственной и экономической безопасности России. При этом, наша страна располагала и располагает объемом природных и трудовых ресурсов, достаточным для самостоятельного производства преобладающей части видов сельскохозяйственной продукции.

Принятие Россией в связи с вступлением во Всемирную торговую организацию обязательств, касающихся системы государственной поддержки АПК, введение эмбарго на импорт сельскохозяйственной продукции из государств, принявших решение о применении экономических санкций в отношении нашей страны, усилили значимость существенного роста производства и обеспечения импортозамещения в аграрном секторе. Введенные западные санкции способствовали тому, что руководство страны рассмотрело проблему с более широкой точки зрения и утвердило ряд программных документов, в которых более четко позиционируются задачи импортозамещения продовольственной продукции. В частности, Правительством РФ в октябре 2014 г. был утвержден план мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015 гг., которым были

предусмотрены меры государственной политики, направленные на стимулирование импортозамещения [12].

Многие специалисты отмечают, что продовольственное эмбарго и политика импортозамещения сельскохозяйственной продукции открыли новую страницу для отечественного аграрного сектора, предоставив ему уникальный шанс наполнения внутреннего рынка собственной продукцией при незначительном уровне конкуренции со стороны зарубежных компаний.

Агропромышленный комплекс играет значительную роль в экономике России, на его долю приходится до 6% объема ВВП страны и 9,5% численности занятых. Объем продукции сельского хозяйства в 2015 г. достиг 5 трлн рублей. Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2015 г. обеспечил 4,7% общего объема таможенных поступлений. Одновременно АПК обеспечивает значительные мультипликативные эффекты для экономики: каждый рубль, вложенный в АПК, дает возврат в смежных отраслях в диапазоне до 4-5 рублей.

В настоящее время отечественный агропромышленный комплекс, преодолев благодаря активной государственной политике и реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК», государственных программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, федеральных целевых программ последствия экономического спада 1990-х начала 2000-х гг., характеризуется высокой устойчивостью к кризисным явлениям и стабильностью развития. Рост производства продукции сельского хозяйства в России (на 40% в 2005–2015 гг.) сопоставим с показателями таких стран, как Бразилия и Индия. В 2016 г. аграрный сектор демонстрировал темпы прироста производства до 2-3%, что позволяет говорить о его роли как социально-экономического буфера, смягчающего эффекты цикличности развития экономики и финансово-экономических кризисов. Доля убыточных организаций в сельском хозяйстве сократилась с 41,7% в 2005 г. до 12,4% в 2015 г. [3].

Таким образом, в современных условиях импортозамещение в АПК выполняет не только функции драйвера экономического роста, но и должно решить вопросы нормального функционирования страны в условиях негативного внешнеэкономического фона, обеспечить продовольственную безопасность и технологическое развитие, наращивание экспорта.

По валовым объемам производства сельскохозяйственной продукции российский АПК яв-



ляется одним из крупнейших в мире и характеризуется высокими темпами роста производства. Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов в России пред-

ставлено в таблице 1 (на момент подготовки статьи, за 2016 г. имелись только предварительные данные, поэтому в таблице не приводятся) [15].

Таблица 1. Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов, тыс. тонн

Наименование	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мясо крупного рогатого скота парное, остывшее, охлажденное	220	190	178	199	183	203
Мясо крупного рогатого скота подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное	43,0	38,6	36,0	41,6	41,1	51,7
Свинина парная, остывшая, охлажденная	755	815	942	1232	1438	1655
Свинина подмороженная, замороженная, глубокой заморозки и размороженная	57,6	61,6	58,5	67,5	87,7	108
Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы, в том числе	2774	3028	3405	3610	3979	4340
мясо парное, остывшее, охлажденное и субпродукты пищевые домашней птицы	1669	1777	2097	2230	2458	2715
мясо подмороженное, замороженное, глубокой заморозки и размороженное и субпродукты пищевые домашней птицы	1061	1240	1293	1368	1507	1604
Изделия колбасные	2439	2486	2533	2502	2476	2445
Флодоовощная продукция замороженная	24,5	38,4	40,2	45,3	45,8	55,4
Флодоовощные консервы, млн усл. банок	6729	7011	7473	7635	7851	7248
Фрукты, ягоды и орехи сушеные	3,5	3,8	4,1	10,1	12,0	12,2
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн тонн	10,9	10,7	11,3	11,5	11,5	11,7
Молоко жидкое обработанное	4944	4926	5267	5386	5348	5447
Сливки	80,6	83,4	95,2	103	115	121
Творог	377	383	396	371	387	416
Масло сливочное	210	217	214	225	250	256
Сыры и продукты сырные	437	432	451	435	499	589
Продукты молочные сгущенные, млн усл. банок	883	855	873	860	833	828
Продукты кисломолочные, кроме сметаны и творога	2388	2318	2430	2521	2520	2445

Таблица 2. Удельный вес отечественной продукции в общем объеме ресурсов внутреннего рынка, %

Продукция	Показатель, предусмотренный Доктриной продовольственной безопасности РФ	Целевой индикатор Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.		Фактические данные 2015 г.
		2015	2020	
Зерно	95	99,5	99,3	99
Свекловичный сахар	80	79,3	95,5	84
Растительное масло	80	83	83,9	84
Мясо и мясoпродукты (в пересчете на мясо)	85	78,9	90,2	85
Молоко и молокопродукты (в пересчете на молоко)	90	81	80,6	81
Картофель	95	98,2	97,6	97

Уровень обеспечения российскими производителями товарных ресурсов по основным видам продовольственной продукции представлен в таблице 2 [3, 9, 11].

Из данных таблицы следует, что по всем позициям, кроме молока и молокопродуктов, показатели Доктрины продовольственной безопасности РФ превышены. Достигнуты целевые индикаторы Государственной программы 2015 г. по всем позициям, кроме зерна и картофеля. Имеется резерв роста по большинству видов продукции в отношении достижения целевых индикаторов Государственной программы, планируемых к 2020 г.

Показатель доли импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли в 2015 г. составил 28%, в 2016 г. – 23% [4].

С учетом достигнутых результатов сегодня можно ставить задачу не только достижения высокой степени обеспеченности внутреннего спроса отечественным продовольствием, но и расширения экспорта российской агропродовольственной продукции на мировой рынок. Сегодня доля России в мировом агропромышленном производстве и в мировом экспорте продовольственной продукции составляет лишь около 1,3%.

По продукции многих подкомплексов российский АПК является конкурентоспособным. Традиционно наиболее сильные позиции Россия занимает на зерновом рынке. Так, в сезоне 2014-2015 гг. доля России в мировом экспорте пшеницы возросла до 14%. Наша страна является одним из ведущих экспортеров минеральных удобрений, которые занимают третье место в структуре российского экспорта после продукции топливно-энергетического комплекса и металлургии. Активизируется экспорт мяса и мясных продуктов, особенно мяса птицы и свинины [3].

В Послании Федеральному Собранию 3 декабря 2015 г. Президент РФ В. В. Путин отметил, что задача национального уровня по полному обеспечению внутреннего рынка отечественным продовольствием вполне может быть поставлена и решена. Причем речь идет не только о количестве, но и о качестве продуктов питания, а также о возможности занять достойную позицию на мировом рынке продовольствия: «Россия способна стать крупнейшим мировым поставщиком здоровых, экологически чистых, качественных продуктов питания» [14].

Уже сейчас необходимо не только доводить до полного завершения программу импортозамещения продовольственной продукции на внутреннем рынке, но и заниматься вопросами

завоевания устойчивых позиций на мировых рынках продукции сельского хозяйства, причем включая не только сырье, но и продукцию глубокой переработки. Основой для этого могут стать эффективные производства крупных интегрированных формирований, оптимизация использования агроклиматического потенциала, концентрация конкурентоспособного в глобальном масштабе сельского хозяйства в южных регионах страны. В качестве приоритетных рынков следует рассматривать развивающиеся страны, а также государства ЕАЭС, где спрос на продукты питания растет быстрее, чем объемы производства национальных АПК.

### Заключение

Мнения по поводу успешности реализации политики импортозамещения в агропромышленном комплексе, ситуации на рынке продовольствия, и, следовательно, косвенные оценки уровня продовольственной и экономической безопасности, высказываемые различными исследователями, неоднозначны и варьируют в достаточно широком диапазоне. Ряд представителей бизнеса определяют ситуацию как не демонстрирующую поступательного развития, некоторые авторы вообще склонны считать, что импортозамещение осталось лишь красивым лозунгом. Другие оценки менее категоричны и определяют импортозамещение как сформировавшуюся положительную тенденцию [5, 6].

Считаем, что на основании проведенного исследования можно сделать вывод о достижении довольно хороших результатов и наличии определенных «точек роста» в отечественном АПК. Однако следует осознать, что наступил этап, когда политика импортозамещения должна выйти на качественно новый уровень.

С учетом актуальных задач, требующих своего решения, и выделения наиболее «проблемных» отраслей аграрного сектора, можно определить следующие приоритетные направления дальнейшей реализации политики импортозамещения и развития экспорта продукции агропромышленного комплекса с целью обеспечения продовольственной и экономической безопасности России:

- эффективное адресное расходование средств государственной поддержки аграрного сектора, прежде всего в молочном подкомплексе и мясном скотоводстве;
- активизация работы по возвращению в сельскохозяйственный оборот постоянно или временно неиспользуемых угодий;
- решение проблемы обеспеченности сельскохозяйственных организаций квалифицированными кадрами;

- наращивание инвестиций в основной капитал аграрного сектора, повышение обеспеченности организаций сельскохозяйственной техникой;
- стимулирование ресурсосбережения в сельскохозяйственном производстве;
- преодоление противоречий между различными сферами АПК, в частности монополии предприятий пищевой промышленности по отношению к сельскохозяйственным производителям и предприятий розничной торговли по отношению к производителям продуктов питания;
- развитие различных форм государственно-частного партнерства в реализации перспективных проектов;
- концентрация внимания на снижении импортозависимости АПК в части средств производства: машин и оборудования сельскохозяйственного и пищевого машиностроения, средств защиты растений, кормовых аминокислот, племенных животных, семенного материала;
- преодоление технологического разрыва между получившими эффективное развитие интегрированными формированиями холдингового типа и малыми формами хозяйствования в АПК;
- научно-технологическое и инновационное развитие агропромышленного комплекса на базе активизации НИОКР в сфере устойчивого сельского хозяйства.

В современной экономике ни одна отрасль, включая традиционные секторы производства, к которым относится агропромышленный комплекс, не может достичь высокой эффективности и конкурентоспособности без технологических, ресурсных, организационных инноваций и современной материально-технической базы.

*Список литературы*

1. Бодрунов, С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. Монография / С.Д.Бодрунов. СПб.: ИНИР им. С.Ю.Витте, 2015.
2. Васильева, Л.А. Система классификационных признаков импортозамещения [Электронный ресурс] – Режим доступа: [innclub.info/wp-content/uploads/2017/01/Васильева.doc](http://innclub.info/wp-content/uploads/2017/01/Васильева.doc) (дата обращения 30.04.2017).
3. ВШЭ подготовила прогноз развития агропромышленного комплекса до 2030 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/201482469.html> (дата обращения 30.04.2017).
4. Доля импортных продовольственных товаров в товарных ресурсах розничной торговли продовольственными товарами [Электронный ресурс]

По прогнозу экспертов Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) и ОЭСР, к середине XXI века спрос на продовольствие возрастет на 60-70%, ответить на который АПК сможет лишь в случае внедрения радикальных технологических инноваций. Усиливается вклад в развитие агропромышленного комплекса межотраслевых технологий новых технологических платформ. К ним относятся информационно-коммуникационные, авиакосмические и биотехнологии (включая генетическую модификацию, молекулярные маркеры, молекулярную диагностику, вакцины, клеточные культуры, микробиологические методы для пищевой промышленности и др.). Ожидается рост спроса со стороны сельскохозяйственных производителей на технологии урбанизированного сельского хозяйства (вертикальные фермы, роботизированные теплицы и др.) [3, 8].

На данных направлениях необходима концентрация усилий государства, научного сектора и производственных предприятий, применение современных подходов и методов стратегического управления на федеральном, региональном и хозяйственном уровнях, осуществление значительных инвестиций. Импортозамещение на данном этапе развития АПК должно быть направлено не только на расширение производства и насыщение внутреннего рынка, но и на достижение инновационного технологического «прорыва», расширение присутствия России на мировом агропродовольственном рынке в качестве поставщика конкурентоспособной, качественной, экологически чистой продукции. Для достижения данных целей необходима серьезная финансовая и организационная поддержка государства.

- Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=9300196> (дата обращения 30.04.2017).
- 5. Копеин, В.В. Экономическая и продовольственная безопасность: новая реальность импортозамещения / В.В.Копеин // Техника и технология пищевых производств. 2016. Т. 40. № 1. С. 126-134.
- 6. Копеин, В.В. Взаимосвязь импортозамещения и экономической безопасности / В.В.Копеин, Е.А.Филимонова // Теория и практика современной науки. 2016. № 2(8). С. 229-232.
- 7. Логачева, Е.В. Актуальность проблемы импортозамещения некоторых групп товаров в современных условиях российской экономики и международной экономической конъюнктуры / Е.В.Логачева // Мировая экономика и международные экономические отношения/ 2009. № (50). С. 360-363.

8. Логинов, Д.А. Инновационный подход к управлению факторами экономической безопасности регионального агропромышленного комплекса / Д.А.Логинов // Инновационное развитие экономики. 2016. № 5(36). С. 214-225.
9. О Государственной программе развития сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.: постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
10. О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.: постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
11. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 30 янв. 2010 г. № 120. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
12. Об утверждении плана мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 гг. [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 г. № 1948-р. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
13. Об утверждении Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 31 дек. 2015 г. № 683. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
14. Послание Президента Федеральному Собранию 03.12.2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/50864> (дата обращения 30.04.2017).
15. Производство основных видов импортозамещающих пищевых продуктов [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#) (дата обращения 30.04.2017).
16. Путин: в РФ будет создан фонд поддержки отечественной промышленности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1210245> (дата обращения 30.04.2017).
17. Миронова О.А., Мальсагов И.А. Концепция стратегического управленческого учета и ее адаптация к устойчивому развитию холдинга. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014 №3 (27). С. 115-121.
18. Миронова О.А. Концепция экономической безопасности и ее развитие. // Инновационное развитие экономики. 2016. Т.2. №6(36). С. 266-269.
19. Швецова Н.К., Швецов А.В. Концепция экономического роста государства. // Актуальные проблемы экономики современной России. 2016. №3. С. 170-174.
20. Рыжаков Е.Д. Методология формирования системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в регионах России. // Экономические науки. 2012. №96. С. 74-77.

**Скорикова Ирина Станиславовна,**  
старший преподаватель кафедры экономики,  
бухгалтерского учета и аудита  
Волгоградского кооперативного института  
(филиал) Российского университета кооперации  
Россия, г. Волгоград  
E-mail: skirishka@yandex.ru

## **КОНТРОЛЛИНГ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ**

*Статья посвящена проблеме обеспечения экономической безопасности организаций розничной торговой сети. В статье рассмотрено понятие экономической безопасности, освещены основные изменения законодательства в области торговой деятельности. Представлена модель экономической безопасности организаций розничной торговой сети.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, организации розничной торговой сети, логистические затраты, контроллинг логистических затрат.*

### **Введение**

Проблема обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития организаций розничной торговой сети является актуальной. Актуальность обусловлена необходимостью создания и внедрения комплекса мер, направленных на (предотвращение) минимизацию неблагоприятных (рисковых) ситуаций, которые неизбежны в сложных современных экономических условиях. Предотвратить неблагоприятные последствия, возникающие в процессе деятельности организаций розничной торговой сети, позволит созданная система контроллинга, направленная на обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

### **Модель экономической безопасности организаций розничной торговли**

Безопасность в работе А.И. Татаркина и А.А. Куклина трактуется как «товар» и в условиях конкуренции безопасность должна обладать «механизмом экономической защищенности». Безопасность – это «защищенность от «неловких» управленческих решений», а также удовлетворение потребностей населения не только в настоящем, но и забота о будущих поколениях [11, с. 36].

Экономическая безопасность представляет собой неотъемлемую составляющую эффективной деятельности организации. Обеспечение экономической безопасности позволит решить весь спектр задач, стоящих перед руководством организации, достигнуть главной цели – получение прибыли. Экономическая безопасность – это состояние экономики, обеспечивающее

надежность социально-экономической системы, защиту экономических интересов от национального до личного уровня в процессе влияния негативных воздействий, которое достигается органами управления и обществом посредством применения институциональных норм для модернизации экономики [7, с. 17].

Экономическая безопасность – это состояние экономической системы, при котором происходит динамичное развитие, решение социальных задач, а у государства есть возможность разрабатывать и реализовать независимую экономическую политику [3, с. 5].

С.Ю. Глазьев дает следующее определение экономической безопасности – это состояние экономики, при котором производственные силы общества самостоятельно обеспечивают развитие страны в социальном и экономическом плане, гарантируют высокий уровень национальной безопасности и конкурентоспособность экономики [6, с. 6].

По мнению коллектива авторов, экономическая безопасность – это состояние национальной экономики, при котором происходит динамичное и прогрессивное развитие в условиях внешних и внутренних деструктивных факторов [8, с. 32].

В.К. Сенчагов под экономической безопасностью рассматривает состояние экономики и институтов власти, которое гарантирует защиту национальных интересов, социально-ориентированную политику, а также в неблагоприятных условиях обеспечивает внешнее и внутреннее

развитие. Экономическая безопасность направлена на развитие отечественной экономики и обеспечение социальной и политической стабильности в обществе факторов [12, с. 82].

Приведенные определения экономической безопасности объединяют общие характеристики, так, экономическая безопасность – это «состояние экономики», «защищенность», «устойчивость», «надежность», «развитие», «национальная безопасность», «конкурентоспособность».

Отметим, что экономическая безопасность организации – это состояние стабильности,

обеспечивающее результативное функционирование, конкурентоспособность и экономическую независимость организации в условиях изменчивости внешней и внутренней среды и под воздействием угроз.

Любой экономический субъект подвергается угрозам с внешней и внутренней стороны, и организации розничной торговой сети не являются исключением. На рисунке 1 представлена модель экономической безопасности организаций розничной торговой сети.

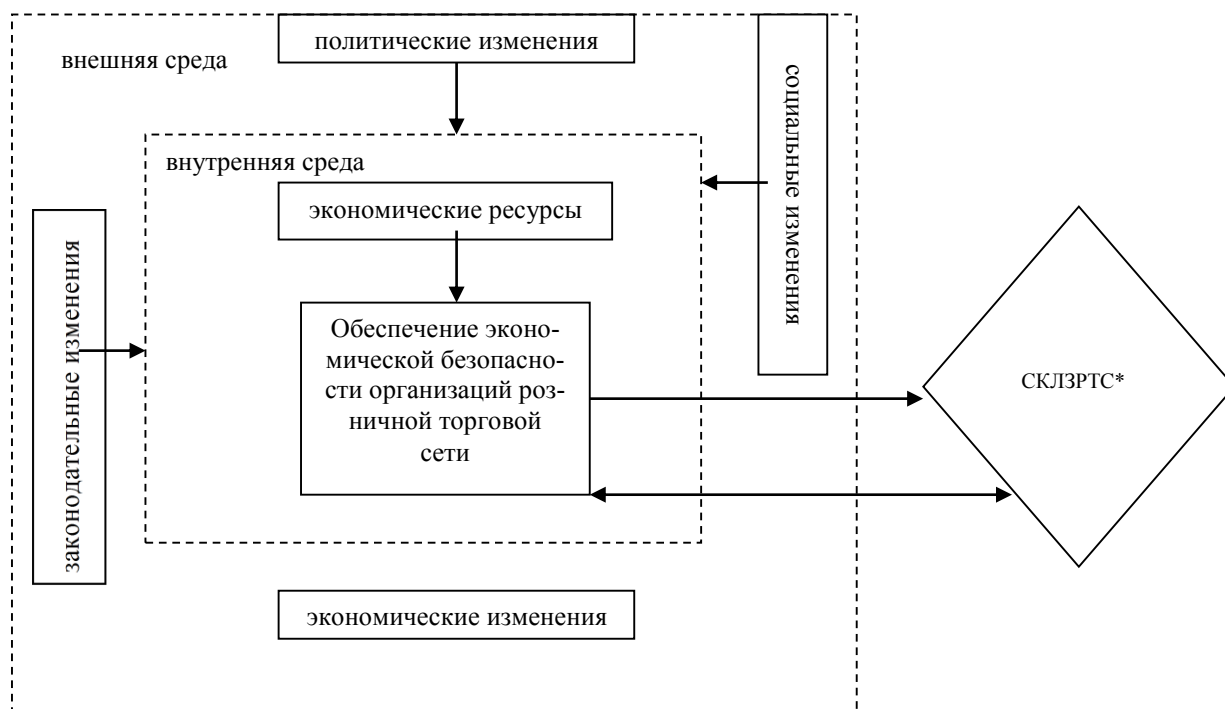


Рисунок 1. Модель экономической безопасности организаций розничной торговой сети\*\*

\*СКЛЗРТС – система контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети;

\*\*Источник: составлено автором.

К внешним угрозам относятся все изменения внешней среды в политической, экономической, социальной сфере, а также поправки в законодательстве, которые оказывают негативное влияние на деятельность организаций. К основным политическим изменениям относятся направления внешней и внутренней политики страны, степень лояльности власти к субъектам бизнеса, разработка и внедрение программ государственной поддержки. Социальные изменения затрагивают демографическую ситуацию в стране и регионе, величину дохода населения, уровень образованности и культуры, а также криминогенная обстановка страны (региона). Экономические изменения, по нашему мнению, являются

наиболее значимыми, так как состояние экономической ситуации в мире влияет на экономику страны и региона. А состояние внутренней экономики оказывает прямое влияние на политические, социальные и законодательные факторы. К наиболее значимым экономическим изменениям относятся темпы роста развития рынка и различных отраслей экономики, инфляция, кредитная, налоговая и инвестиционная политика государства.

Рассмотрим более подробно изменения, касающиеся законодательства. Федеральным законом от 03.07.2016 № 273-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятель-

ности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» были введены поправки в части совокупного размера вознаграждения, выплачиваемого торговым организациям поставщиком продовольственных товаров, так, величина бонуса ограничена уровнем 5% от цены приобретаемого товара без учета НДС и акциза (ранее величина вознаграждения составляла 10%). Данное изменение направлено на борьбу с недобросовестной конкуренцией, на обеспечение защиты отечественных товаропроизводителей. Председатель комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции И.А. Яровая отметила важность установления запретов на дискриминационные отношения между торговыми сетями и отечественными производителями. Введенное ограничение оказывает благоприятное влияние на снижение расходов товаропроизводителей и розничной цены продуктов [9].

31 марта 2017 года на официальном сайте РБК появилась информация о том, что в Совете Федерации закончена подготовка законопроекта, который предполагает внести нормы, ограничивающие работу крупных магазинов в ночное время, а также в выходные дни. По словам сенатора Лисовского С.Ф., данное ограничение даст возможность повысить конкурентоспособность малым торговым форматам. Инициатива нашла своих сторонников и противников. Заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы А.Б. Кашеваров не поддерживает проект, а считает необходимым «создавать конкурентную среду» и «усилить власть мелкоформатной торговли» без ограничения ритейлеров. Заместитель министра промышленности и торговли Евтухов В.Л. отметил необходимость развития ярмарок, рынков, нестационарной и мобильной торговли, но не ограничивать запретами крупные торговые сети [Сенаторы решили запретить гипермаркетам работать по воскресеньям и ночью [13].

Законодательные изменения, вступившие в силу и законопроект, с одной стороны, являются важными шагами по обеспечению экономической безопасности отечественных производителей продуктов питания и повышению уровня конкурентоспособности малого бизнеса, с другой стороны, оказывают неблагоприятное влияние на финансовый результат организаций розничной торговой сети.

Внутренние угрозы зависят от качества и количества экономических ресурсов организации, которые включают в себя природные, материальные, финансовые и трудовые ресурсы. А их

качественное и количественное состояние обусловлено наличием грамотного управления и рационального использования.

Одним из инструментов, обеспечивающих экономическую безопасность организаций розничной торговой сети, является создание системы контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети (СКЛЗРТС). Создание СКЛЗРТС включает в себя следующие этапы: определение классификации логистических затрат, распределение затрат по центрам ответственности, создание модели контроллинга логистических затрат, создание модели учетно-аналитического обеспечения контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети.

Логистические затраты объединены нами в следующие группы:

1. Организационные затраты.
2. Затраты на транспортные услуги.
3. Складские затраты.
4. Затраты на продажу продукции.
5. Затраты на послепродажный сервис [4, с. 51].

Модель контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети включает в себя постановку цели, определение задач, принципов, функций и методов [5, с. 117-124].

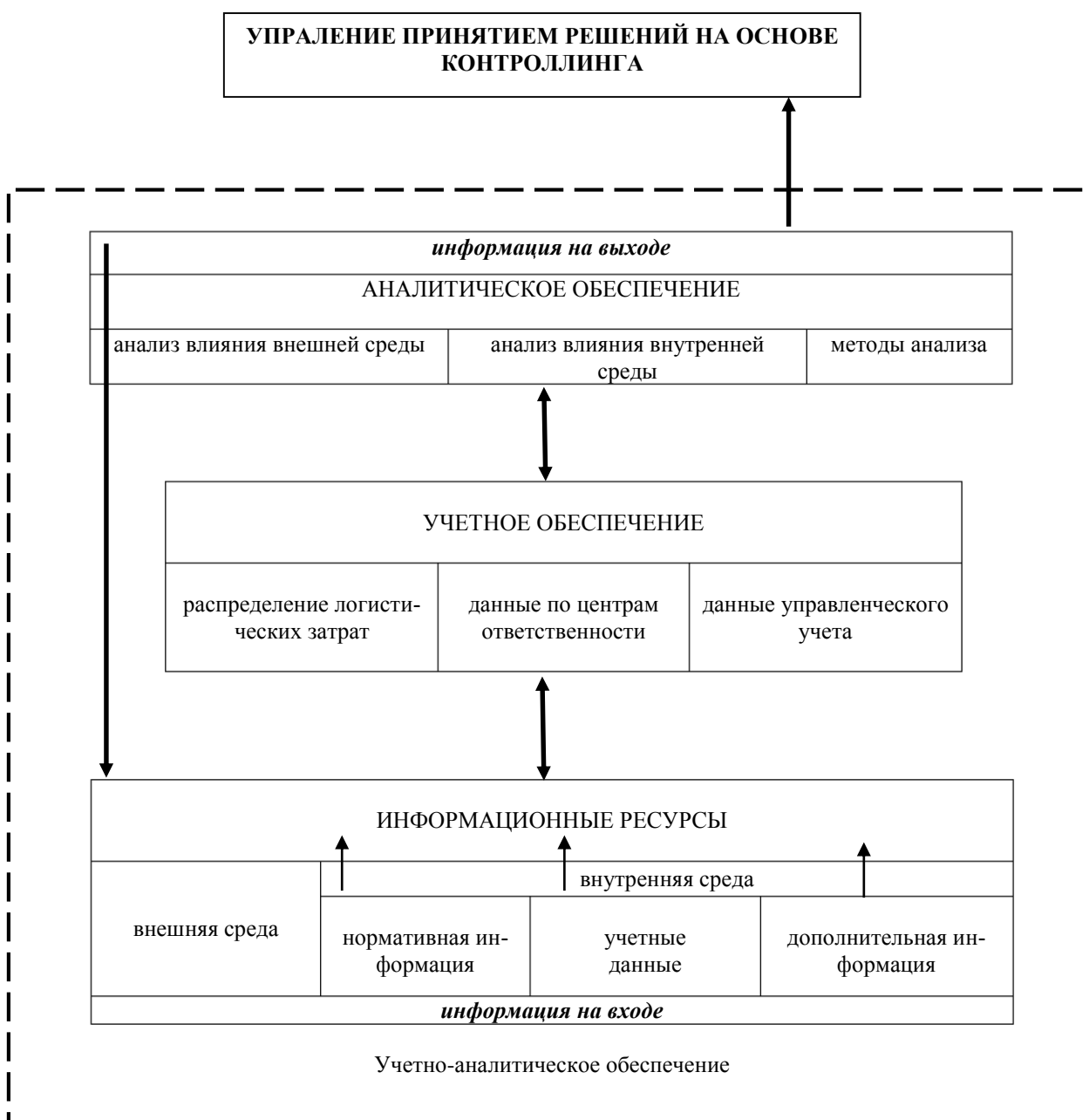
Модель учетно-аналитического обеспечения контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети подразумевает взаимосвязь следующих элементов: информационных ресурсов, учетного обеспечения, аналитического обеспечения (рисунок 2). Информационные ресурсы аккумулируют данные внешней и внутренней среды, внутренняя среда включает нормативную информацию (учредительные документы, приказы, распоряжения регламенты); информацию, полученную из данных бухгалтерского (финансового) учета, учетных документов; дополнительную информацию. Учетное обеспечение базируется на классификационном распределении логистических затрат, на данных центров ответственности и управленческого учета. Аналитическое обеспечение включает в себя анализ влияния внешней и внутренней среды, методы аналитических процедур.

Методика контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети включает в себя систему документационного обеспечения (СДО), которая отвечает требованиям и особенностям экономического субъекта. Документационное обеспечение контроллинга (ДОК) основывается на внутреннем документообороте, позволяющем управлять информационными потоками и отфильтровывать «полезную» информа-

цию, которая распределяется между ответственными лицами для дальнейшей учетно-аналитической работы. ДОК позволяет создать систему документационного обеспечения контроллинга (СДОК) для организаций розничной торговой сети, критериями данной системы является системность, достоверность, полнота, актуальность применяемой документации [10, с. 49-50].

Создание СКЛЗРТС позволит предотвратить и снизить влияние угроз, с которыми сталкивается организация розничной торговой сети. Логистические затраты начинают формироваться

еще на начальной стадии создания организаций розничной торговой сети. Логистические затраты охватывают весь процесс товародвижения продукции, начиная от выбора поставщика до конечной реализации продукции, включая послепродажный сервис. Контроллинг логистических затрат является необходимым инструментом, с помощью которого осуществляется снижение расходов организации и увеличение дохода.



**Рисунок 2. Модель учетно-аналитического обеспечения контроллинга логистических затрат в розничной торговой сети\***

\*Источник: составлено автором.



Согласно Доктрине продовольственной безопасности, утвержденной Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120, одним из главных направлений, гарантирующих национальную безопасность, является обеспечение продовольственной безопасности Российской Федерации. Продовольственная безопасность позволит

сохранить государственность и суверенитет, обеспечить демографический рост, повысить качество жизни населения. Представим основные положения Доктрины (рисунок 3).



Рисунок 3. Основные положения Доктрины продовольственной безопасности РФ\*

\*Источник: составлено автором на основании данных Доктрины продовольственной безопасности, утвержденной Указом Президента РФ от 30 января 2010 г. № 120 [2].

Обеспечить реализацию цели и задач Доктрины позволит развитие организаций розничной торговой сети. Организации розничной торговой сети оказывают положительное влияние на развитие производства отечественных товаров, так как являются площадками для реализации данной продукции. Торговые сети являются современными форматами торговли, которые способствуют привлечению иностранных инвестиций, обеспечивают рабочие места и имеют

статус крупных налогоплательщиков. Согласно цели «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года» производители должны иметь возможность удобно и выгодно сбывать произведенный товар [1].

Обеспечение экономической безопасности организаций розничной торговой сети является важной составляющей безопасности экономики государства. Торговля благоприятно влияет на

развитие и диверсификацию собственного производства, на совершенствование инфраструктуры, логистики. Вносит весомый вклад в ВВП, в 2015 году по данным Росстата на долю оптовой и розничной торговли приходится около 14% в общей структуре ВВП в рыночных ценах [14].

Обеспечение экономической безопасности позволит гарантировать экономическому субъекту стабильность развития и стабильность дальнейшей деятельности, в свою очередь данная устойчивость создает благоприятные условия для совершенствования работы, что обеспечивает экономическую независимость.

### Заключение

Изменения в действующем законодательстве и возможные законопроекты оказывают неоднозначное влияние на деятельность организаций розничной торговой сети. С одной стороны, за-

конодательные изменения оказывают положительное воздействие на развитие конкуренции и малого бизнеса, а также на производство качественной отечественной продукции, но, с другой стороны, могут негативно сказаться на результатах деятельности уже существующих организаций. Таким образом, возрастает необходимость обеспечения экономической безопасности организаций розничной торговой сети, которое позволит сохранить устойчивое положение на рынке, экономическую независимость и создаст благоприятную площадку для дальнейшего развития, что, в свою очередь, позволит реализовать положения Стратегии развития торговли в Российской Федерации на период до 2020 года и обеспечить цель и задачи Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.

### Список литературы

1. Стратегия развития торговли Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. - Режим доступа: <http://www.garant.ru>
3. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // *Вопр. экономики.* - 1994. - № 12.
4. Глинская О.С. Классификация логистических затрат в организациях сетевой розничной торговли контроля / О.С. Глинская, И.С. Скорикова // «Аудит и финансовый анализ». - 2011. - № 2.
5. Глинская О.С. Контроллинг логистических затрат на торговом предприятии / О.С. Глинская, И.С. Скорикова // «Проблемы теории и практики управления». - 2011. - № 9-10.
6. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны: альтернативный реформационный курс // *Российский журнал.* - 1997. - № 1.
7. Григорьева Е. А. Институциональное обеспечение модернизации экономики как условие экономической безопасности: Монография / Е.А.Григорьева - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 155 с.
8. Орехова Т. Р. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: Моногр. / Т.Р.Орехова, О.В. Карагодина и др.; Под науч. ред. Т.Р.Ореховой - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 105 с.
9. Российская Газета. Госдума ограничила бонусы торговых сетей // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://rg.ru>
10. Скорикова И.С. Система документационного обеспечения контроллинга как один из факторов обеспечения экономической безопасности организации. // *Инновационное развитие экономики. Научно-практический и теоретический журнал.* № 6, Ч. 2 / - Йошкар-Ола: ООО «Научно-консалтинговый центр», 2014. – 103 с.
11. Татаркин. А.И, Куклин А.А. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона // *Экономика региона.* - 2012. - № 2.
12. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под. ред. В.К. Сенчагова. 4-е изд. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 815 с.
13. Официальный сайт «РБК». [Электронный ресурс]. - Режим доступа. – URL: <http://www.rbc.ru/business>
14. Эффективность экономики России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL <http://www.gks.ru>.
15. Миронова О.А. Концепция экономической безопасности и ее развитие. *Инновационное развитие экономики.* 2016. Е.2. №6 (36) Часть 2. С. 266-269.

**Туфетулов Айдар Миралимович,**  
доктор экономических наук,  
заведующий кафедрой налогообложения  
Института управления, экономики и финансов  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
Россия, г. Казань  
e-mail: ajdar-t@yandex.ru

**Балабанова Юлия Николаевна,**  
ассистент кафедры налогообложения  
Института управления, экономики и финансов  
Казанского (Приволжского) федерального университета  
Россия, г. Казань  
e-mail: iyulia\_b@mail.ru

## ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Одним из основных направлений обеспечения экономической безопасности России является инновационное развитие ее экономики, в частности развития инновационного предпринимательства, которое все еще находится на стадии формирования. Повышение инновационного потенциала экономики страны является первоочередной задачей, определенной в стратегии развития Российской Федерации на период до 2020 года, что в свою очередь является основой для развития инновационной безопасности страны.*

*Ключевые слова: инновационная безопасность, инновационное предпринимательство, экономическая безопасность, инновации, экономика страны.*

### **Введение**

На сегодняшний день приоритетным направлением, определяющим экономическую безопасность страны, является инновационное развитие, это связано с эффективностью использования ресурсного потенциала и возможность его дальнейшего развития. Актуальность темы развития инновационной деятельности в России связано с ускоренным развитием инновационных процессов в США, многих европейских стран, а также ряда государств Юго-Восточной Азии.

Во многих странах мира уже не одно десятилетие ведутся исследования, посвященные проблемам национальной и экономической безопасности. Инновационная составляющая в данных исследованиях рассматривается, как составляющая экономической или научно-технической безопасности. Особенно это касается процессов обеспечения взаимосвязи национальной безопасности и инновационной безопасности, ее реализации на практике [8].

Рассматривать процесс экономической безопасности инновационных предприятий необ-

ходимо в сущности понятия экономической безопасности и ее взаимосвязи с инновационными предприятиями. Под общим понятием экономической безопасности необходимо понимать важнейшую качественную характеристику экономической системы, определяющую ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства. Одним из критериев экономической безопасности является оценка ресурсного потенциала страны, а также возможность его развития и уровень эффективности использования ресурсов.

### **Инновационное предпринимательство как составляющая экономической безопасности**

Экономическая безопасность предполагает поддержание национальной экономики на той ступени развития, при которой будет обеспечиваться дальнейший экономический рост, также она способна противодействовать влиянию внешних и внутренних угроз. Одним из критериев экономической безопасности являются оценка ресурсного потенциала и возможностей

его развития, и уровень эффективности использования ресурсов. В современных условиях одним из основных приоритетов, который определяет стратегию экономической безопасности государства, достижение пороговых значений ресурсного потенциала и возможностей его развития, а также уровень эффективности использования ресурсов, является инновационное развитие [5].

Инновационное развитие в России - обеспечение долгосрочного устойчивого развития, реализации дополнительных возможностей на внутреннем, региональном и глобальном уровнях поддержания национальной экономической безопасности.

В научной сфере, принимая во внимание то, что инновации являются средством достижения высокой конкурентоспособности экономики, предлагается безопасность в сфере управления инвестиционными инновационными процессами решать «с учетом приоритетных задач и реальных угроз» на «конкретных субъектах хозяйствования», обуславливающих реализацию инвестиционной и инновационной политики [8].

Под инновационной безопасностью следует понимать такое состояние экономики, которое обеспечивает конкурентоспособность результатов науки, высоких технологий высокотехнологичной выпускаемой продукции на национальном, региональном и мировых рынках, обеспечивая при этом устойчивое развитие в условиях глобальной конкуренции.

Переход экономики Российской Федерации на инновационный путь развития - это признанная точка зрения среди интеллектуальной и властной элиты. При переходе на инновации экономика страны может стать лишь сырьевым придатком мировой экономики, что в свою очередь не является перспективой для развития. Ключевыми статьями российского экспорта являются нефть и газ, что обеспечивает основной приток валюты в экономику страны и налогов в бюджет. Данный факт не дает подтверждения о уже сформированной системе экономической безопасности, данное положение влияет на возможность занять более существенные позиции в мировом пространстве.

На современном этапе развития в России инновационная активность предпринимательского сектора не является приоритетным направлением для экономики страны. Однако развитие инновационного потенциала страны возможно только при условии целенаправленной инновационной политики.

Повышение инновационного потенциала

российской экономики выступает первоочередной задачей, определенной в стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Реализовать данный потенциал возможно лишь с помощью развития инновационного предпринимательства, так как именно эта форма предпринимательства является инициатором создания новых видов товаров, услуг, технологий. Инновационное предпринимательство позволит повысить конкурентоспособность экономики страны и, как следствие, конкурентоспособность России на мировом рынке [6].

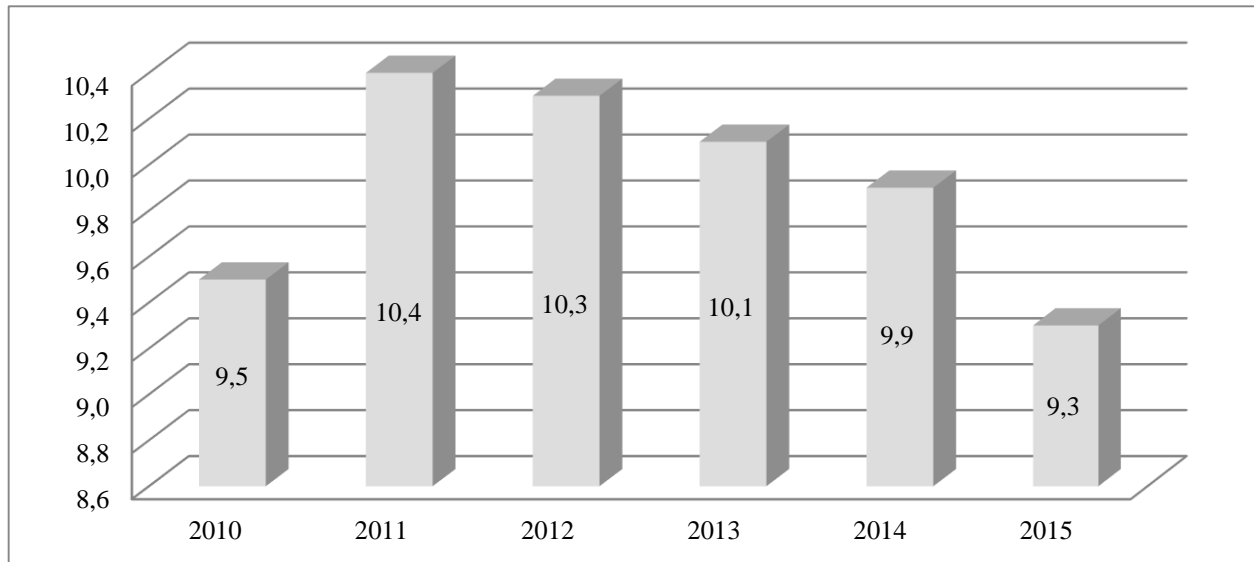
Проведенный анализ всероссийского экономического форума «Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016-2017гг.» Россия поднялась в рейтинге на 2 позиции – с 45 до 43 места. Несмотря на то, что российская экономика сейчас находится в рецессии, некоторые из ее основных макроэкономических показателей пока выгодно отличаются от показателей ряда других стран, за исключением относительно высокой инфляции [1].

По мнению авторов экономического форума, сильными сторонами российской экономики является высокое развитие инфраструктуры, распространенность высшего образования, улучшение показателей бизнес-регулируемости. Однако для эффективного использования конкурентных преимуществ России могут стать такие факторы, как недостаточный инновационный потенциал, низкая эффективность работы государственных институтов, низкое развитие финансового рынка и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе страны [1]. Также были названы негативные факторы, непосредственно влияющие на показатели дальнейшего развития экономики России, такими факторами представители бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Приведенные факторы влияют на неэффективное распределение ресурсов страны, а также препятствуют росту конкурентоспособности.

В среднем удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, не превышал 10,4% за период 2010-2015 гг., лидирующие позиции в формировании удельного веса являются научные исследования и разработки (начиная с 2011 г. 28,8%, в 2015г. – 30,3%), данные показывают, что до 2011 г. лидирующие позиции занимали организации обрабатывающих производств (2010 г. – 11,3%, в 2015 г. -12,1%). Если сравнивать данные показатели с добычей топливно-

энергетических полезных ископаемых составляла всего в 2010г. – 8,8%, а к концу 2015 данный показатель снизился до 6,3%, тенденция снижения также касается уровня удельного веса инновационно-активных организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных организаций имеет явную тенденцию к снижению до уровня 7,3% [1].

На сегодняшний день удельный вес, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций вырос по сравнению с периодом с 2010-2015 гг., но доля организаций, занимающихся инновационной деятельностью вырос максимально до 10,4%, но в последствии начала снижаться (рисунок 1).



**Рисунок 1. Удельный вес инновационно-активных организаций, осуществлявших технологические инновации, в числе обследованных, % [7]**

При рассмотрении данных показателей предпринимательского сектора по уровню инновационной активности, необходимо изменить привычные стереотипы государственного управления экономическими процессами. Основным фактором активизации инновационных процессов является создание благоприятных условий, что непосредственно влияет на инновационную безопасность. Основными факторами, благотворно влияющими на развитие инновационной деятельности в России, является обеспечение не только инновационной безопасности, но и экономической безопасности в целом.

На развитие инновационного предпринимательства в России могут влиять не только отсутствие инвестиционной активности, слабое государственное стимулирование инновационной активности предприятий, высокая степень монополизации экономики, но и внешние угрозы. К основным внешним угрозам можно отнести нестабильность развития мировой экономики, введение секционных мер, а также низкое качество импортируемых товаров, все это непосред-

ственно влияет не только на развитие предпринимательства и экономическую безопасность, но и на развитие экономики в целом.

Для того чтобы повысить экономическую безопасность, целесообразно принять ряд мер для развития инновационного предпринимательства в России. К таким мерам можно отнести не только создание потребительских рынков и расширение спроса на инновации, создание интеллектуальной собственности, но и расширение спроса на высококвалифицированную рабочую силу и создание новых рабочих мест, преимущественно требующих высококвалифицированных кадров. Однако на развитие инновационных процессов нужно создание позитивных внешних факторов и помощь государства не только на стратегическое воздействие, но и путем мер финансирования, налогового стимулирования.

При рассмотрении зарубежного опыта развития инновационного потенциала страны следует обратить внимание на то, что в ведущих странах доля составляющих научно-технического про-

цесса в валовом внутреннем продукте составляет на сегодняшний день около 95%. В России в настоящее время ВВП не превышает 5-10%, что в свою очередь фактически влияет на развитие инновационных процессов в стране [2].

При внедрении новых технологий в большинстве стран выбирают различные пути при решении данных проблем. Например, в США большая часть федеральных научных исследований и опытно-конструкторских разработок проводится через контракты и гранты негосударственными организациями, т.е. они являются ключевым аспектом в системе НИОКР.

Для расширения более глубоких фундаментальных и прикладных исследований инновационного развития страны необходимы крупные государственные капиталовложения. Реализация любых инновационных проектов связана не только с конкурентоспособностью, но и со множеством рисков. Поэтому для государства необходима четкая техническая политика, выраженная в системе мер правового регулирования и стимулирования научно-технической активности во всех секторах экономической деятельности.

Однако не стоит забывать, что развитие инновационного потенциала является основой конкурентоспособности на различных иерархических уровнях хозяйственной системы. Конкурентоспособность является определяющим фактором обеспечения экономической безопасности, поэтому для достижения положительной динамики хозяйственной системы, необходимо обоснованное взаимодействие основных ключевых параметров, таких как «Инновационный потенциал – конкурентоспособность – экономическая безопасность».

При рассмотрении налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий, в Российской Федерации установлен достаточно большой спектр льгот. Основными примерами налогового стимулирования инновационных предприятий являются ускоренная амортизация, инвестиционный налоговый кредит (по налогам на прибыль и имущество), применение пониженных ставок налогов и страховых взносов (для резидентов особых экономических зон технико-внедренческого типа), уменьшение налогооблагаемой базы, налоговые льготы по УСН и т.д. Некоторые федеральные налоговые льготы

установлены по всей территории РФ, другие действуют на отдельных территориях (Сколково) [10].

Проанализировав перечень мер, применяемых для стимулирования инновационной деятельности в РФ, можно констатировать, что эти мероприятия направлены в основном на поддержание благоприятного климата в инновационной деятельности, например, стимулируется использование современного оборудования, проведение НИОКР, повышение квалификации сотрудников, импорт оборудования, не имеющего аналогов в РФ. Стимулирование инновационных предприятий, безусловно, оказывает положительное влияние на развитие инноваций, но, однако, встает вопрос об эффективности предусмотренных мер и о возможном дополнении налоговыми новациями, которые будут способствовать более успешному развитию инновационной деятельности РФ [9].

При развитии инновационной деятельности в Российской Федерации, государству необходимо рассматривать не только то, сколько организаций занимаются инновационной деятельностью, но и поддерживать данную сферу деятельности.

### **Заключение**

Таким образом, рассматривая инновационную деятельность как основной фактор экономической безопасности России, можно сделать вывод, что инновационная деятельность в нашей стране не является основным фактором экономического роста. Одним из основных факторов, способствующих активизации инновационных процессов, является вовлечение инициативных людей в предпринимательскую деятельность, связанную с быстрым развитием сферы малого инновационного бизнеса. В связи с этим, основной задачей по обеспечению инновационной безопасности страны является разработка и законодательное закрепление на федеральном и региональном уровнях страны стратегии инновационной безопасности и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз. Также необходимо укрепление позиций России на мировых рынках как новых технологий, так и высокотехнологичной продукции.

### *Список литературы*

1. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017

[Электронный ресурс] // Информационно аналитический портал «Гуманитарные технологии». – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>

2. Иванов С.А., Галенко В.П. Проблемы теории и практики предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2012. - № 1(41). – С. 142-145.
3. Иванов С.А. Манина Н.В. Инновационное предпринимательство как фактор обеспечения экономической безопасности хозяйственной системы страны // Креативная экономика. – 2013. - № 10 (82). – С. 66-71.
4. Индикаторы инновационной деятельности: статистический сборник. - М.: ГУ-ВШЭ, 2015.
5. Леонова Ж.К. Инновационное малое предпринимательство как стратегический ресурс экономической безопасности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. - № 6 (99). – С. 61-66.
6. О стратегии развития России до 2020 г.: доклад [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.edinros.ru/print.html?id>
7. Россия в цифрах. 2016: Крат.стат.сб.. – Росстат - М., 2016 - 543 с.
8. Сакович В.А., Бровка Г.М. Инновационная безопасность: основные понятия, сущность // Наука и техника. – 2016. - № 2. Т. 15 - С. 144-153
9. Суховой А.Ф. Проблемы обеспечения инновационной безопасности Российской Федерации // экономика региона. – 2014. - № 4. – С. 141-152
10. Третьякова Ю. Н., Филатова И. И. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в РФ // Молодой ученый. – 2015. – № 7. – С. 499-502.

**Ханафеев Фарид Файзрахманович,**

доктор экономических наук,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, налогов  
и экономической безопасности

Поволжского государственного технологического университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: kbua@inbox.ru

## РЕАЛИЗАЦИЯ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА И ЕГО РЕГИОНОВ

*Роль государственной долговой политики в социально-экономическом развитии, обеспечении его устойчивого уровня остается весьма значимой, поскольку в условиях сложившейся геополитической обстановки, экономических санкций и их последствий, привлечение внешних источников финансирования дефицита бюджета становится все сложнее. В статье рассмотрены ключевые аспекты долговой политики, от эффективности реализации которых зависит экономическая безопасность государства.*

*Ключевые слова: государственный долг, управление, долговая политика, критерии лучшей практики, риск-ориентированная система управления.*

### **Введение**

Глобальные вызовы, с которыми сталкивается государство на протяжении последнего десятилетия, вносят факторы дестабилизации в разные направления государственной политики: бюджетной, налоговой, денежно-кредитной. Уменьшение доходов федерального бюджета всегда требует привлечения большего объема источников для покрытия его дефицита и, как следствие, привлечение новых заемных средств, что рассматривается в качестве мер государственной долговой политики. В свою очередь, решение проблем долговой политики является одним из важнейших факторов обеспечения экономической безопасности государства и его регионов.

### **Организационно-методологическая основа долговой политики государства**

Основные направления долговой политики в разные периоды развития государства были связаны с определением критериев оценки эффективности управления государственным долгом. Причем государственный долг всегда рассматривался как своеобразный портфель долговых обязательств, состав которого определялся различными операциями, связанными с выкупом ценных бумаг, операциями обмена, внутренними и внешними займами.

Реализация долговой политики России в последние три-четыре года осуществлялась на принципиальных изменениях внутренних и внешних условий государственных заимстования

ний. Это было связано со снижением темпов роста российской экономики, что повлияло на существенное уменьшение объемов доходов федерального бюджета и потребовало привлечения новых источников покрытия его дефицита. Поэтому государственные заимствования в 2016 году стали одним из основных источников финансирования дефицита федерального бюджета.

В основных направлениях государственной долговой политики Российской Федерации на 2017–2019 годы отмечено, что чистые заимствования составили 606,6 млрд рублей, из которых внешние источники – 106,6 млрд рублей. Это свидетельствует, что привлечение средств финансирования дефицита бюджета на внешних рынках становится все сложнее. Основным инструментом привлечения заемных средств по-прежнему являются ОФЗ с фиксированным доходом, доля которых по сравнению с 2015 годом возросла на 27 пунктов (до 60%). В конце 2016 года иностранные инвесторы стали владельцами суверенных облигаций России на сумму порядка 1,45 трлн рублей по номинальной стоимости [1].

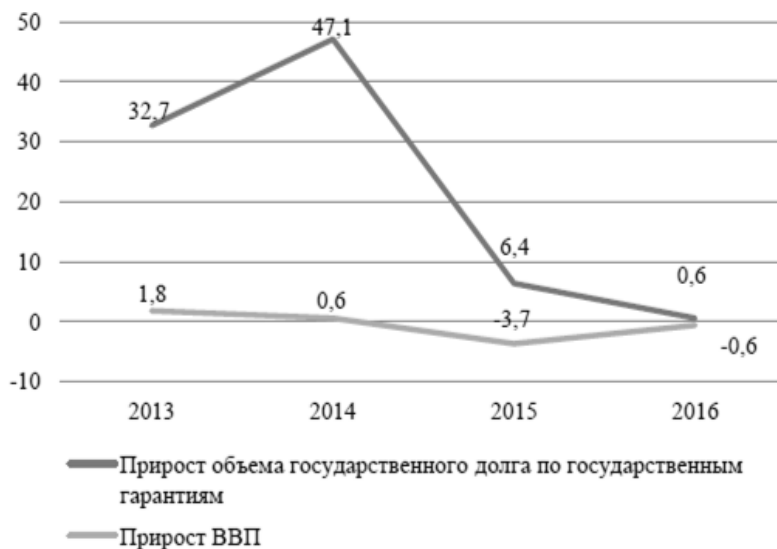
В качестве источника финансирования и для решения задач социально-экономического развития регионов по-прежнему активно применяются государственные гарантии. Надо заметить, что в России в настоящее время используются около 10 типов гарантийной поддержки, причем при росте государственного долга по государственным гарантиям отмечается превышение



этого долга нам темпами прироста ВВП (рисунок 1).

Рост объема государственного долга по государственным гарантиям объясняется в первую очередь тем, что «наращивание объемов гаран-

тирования значительно опережало темпы прекращения соответствующих обязательств и их выбытия из состава госдолга» [1, с. 20].



**Рисунок 1. Ежегодный прирост объемов государственного долга по государственным гарантиям и ВВП, %**

Источник: Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов.

В теории государственных финансов дефицит бюджета рассматривается как разница между доходами и расходами бюджета. Проблема финансирования дефицита бюджета на государственном уровне не может быть решена без покрытия дефицитов региональных бюджетов. Известно, что количество российских регионов-доноров в настоящее время сокращается, а количество регионов-реципиентов – растет. В этой связи государство рассматривает в составе инструментов исполнения программы заимствований следующие:

- диверсификацию долговых инструментов по типам и срокам с целью поддержания и развития базы инвесторов;
- рост размещения средне- и долгосрочных ОФЗ-ПД (облигации с известной купонной прибылью);
- использование эмиссии облигаций с изменяющимся уровнем дохода (ОФЗ-ПК и ОФЗ-ИН) в качестве способа минимизации стоимости привлечения заемных средств на длительный срок;
- развитие рынка производных инструментов на госбумаги с приоритетным направлением в планируемых периодах за счет выпуска средне- и долгосрочных государственных ценных бумаг.

На внутреннем рынке рассматривается вопрос обеспечения комфортного и безопасного доступа населения в государственные облигации, что также расширяет возможности финансирования дефицита бюджета. С этой целью эмиссия новых долговых инструментов, ориентированная на физических лиц, позволит нарастить потенциал данного инструмента при его нерыночном характере и запрете на владение им юридическими лицами. Облигации для населения представляют собой нечто среднее между банковскими депозитами и обычными ОФЗ, обращающимися на организованном финансовом рынке.

Что касается международного рынка источников финансирования дефицита бюджета (рынка долгового капитала), то приоритетными задачами остается практика ежегодных заимствований в ограниченных объемах с одной лишь целью – сохранения присутствия Российской Федерации на международном рынке как суверенного заемщика, и для расширения круга инвесторов, готовых приобретать российские суверенные облигации. Причем инвесторам, капитал которых имеет российское происхождение, следует ориентироваться на приобретение суверенных долговых инструментов в рублях.

Следует заметить, что в настоящее время выпуск еврооблигаций по-прежнему осуществляется преимущественно в долларах США, так как долговые инструменты в этой валюте являются наиболее распространенным инструментом на глобальном рынке и позволяют минимизировать стоимость привлекаемых средств. В то же время Россия рассматривает задачу обеспечения доступа ее хозяйствующих субъектов к альтернативным источникам заемных ресурсов, среди которых на Московской бирже ОФЗ представлена, например, национальная валюта Китайской Народной Республики.

В 2017-2019 годах оказание государственной

гарантийной поддержки ориентировано на российские предприятия, столкнувшиеся с последствиями экономического кризиса. Кроме того, поддержка должна быть оказана инвестиционным проектам, в том числе проектам, связанным с экспортом высокотехнологичной продукции российских промышленных предприятий. Масштабы планируемой гарантийной поддержки в 2017-2019 годах будут увеличиваться (рисунок 2), что связано с сохраняющимся на эту поддержку высоким спросом со стороны кредиторов и заемщиков.



**Рисунок 2. Прогноз динамики государственного долга по государственным гарантиям и ВВП, %**

Источник: Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов.

В этой связи, следует отметить значимость принципов и приоритетов государственной гарантийной поддержки, скорректированных на последствия глобальных вызовов. Специалисты считают, что государственная гарантийная поддержка должна достигнуть таких масштабов, что возникающие в результате объема государственного долга гарантии по условным обязательствам федерального бюджета станут одним из основных факторов финансовой стабильности и экономической безопасности России. В этой связи в качестве первостепенных мер долговой политики рассматриваются:

- отсутствие ответственности принципала за нереализацию поддерживаемых государством инвестиционных проектов;
- отсутствие единых подходов при предоставлении госгарантий, имеющих сходные цели

поддержки ("инвестиционные", "антикризисные"), вне зависимости от субъекта государственной поддержки;

- недостаточная унификация государственной гарантийной поддержки;
- плохо оцениваемое и плохо администрируемое распределение рисков между государством и участниками сделки (проекта), которым оказывается гарантийная поддержка;
- предоставление государственной гарантийной поддержки «планово-убыточным проектам» и финансово-неэффективным предприятиям;
- несоблюдение определенных ограничений получателями «антикризисной» государственной гарантийной поддержки на период

действия госгарантий (например, осуществление премиальных и бонусных выплат высшему менеджменту);

- отход от базовой логики государственной гарантийной поддержки, основанной на том, что государство оказывает помощь, в первую очередь, организациям, функционирующим в стратегически значимых важных отраслях экономики, и, во-вторую, тем из них, которые столкнулись с временными сложностями в привлечении заимствований из-за изменений макроэкономической ситуации. [1].

Неспособность или неготовность реализовать в полной мере перечисленные задачи означает потерю уровня экономической безопасности, поскольку гарантийный механизм может в этом случае привести в потерям банками мотивации к осуществлению контроля за финансовым состоянием заемщиков, управлению кредитными рисками и/или всесторонней оценки финансовой состоятельности проектов.

В мировой практике количественная оценка рисков проводится с помощью различных инструментов, например, «стресс-тестов», при помощи которых моделируется будущая ситуация, причем показатели искусственно принимаются наихудшими из возможных ожидаемых значений. По рекомендациям ВМФ МБРР, Рабочей группы ИНТОСАИ для управления государственным долгом необходимо:

- оценивать риски будущих расходов по обслуживанию долга в стоимостном выражении на основе анализа результатов «стресс-тестов»;
- составлять характеристики структуры долга, включающие ключевые показатели рисков по существующему и прогнозируемому портфелю долговых обязательств;
- составлять сводки издержек и рисков альтернативных стратегий управления государственным портфелем долговых обязательств.

Бюджетный Кодекс Российской Федерации предусматривает определенные права Минфина России по управлению государственным долгом, косвенно связанные с минимизацией рисков в долговой сфере. Однако этих полномочий недостаточно для обеспечения экономической безопасности государства. Как показывает современный кризис, для адекватных управленческих решений по государственному долгу недостаточно действующих бюджетных проектов. Необходима эффективная и полноценная система управления рисками по государственному долгу. В мировой практике есть опыт закрепления такой системы управления рисками на законодательном уровне. В России отсутствие такой системы привело к увеличению внешнего долга

всех секторов экономики и неконтрольному росту внешних заимствований, что привело к кризисной ситуации.

В этой связи целесообразным представляется изучение и применение существующих в мире лучших практик управления долговой политикой в целом, и внешним долгом, в частности. К таким практикам специалисты относят:

- во-первых, программу управления долгом и финансового анализа ЮНКТАД;
- во-вторых, наставления по управлению государственным долгом, подготовленные МВФ совместно со Всемирным Банком;
- в-третьих, рекомендации Международной организации высших органов финансового контроля ИНТОСАИ.

Общие критерии лучшей практики по управлению долгом включают следующие значимые положения:

1. К управлению долгом применяется системный подход. Объектом системы управления долгом признается вся совокупность прямых и условных обязательств, включая задолженность государственных и муниципальных унитарных организаций, кредиторская задолженность общественного сектора экономики и хозяйственных обществ, доли в уставном капитале которых принадлежат региональным или местным органам власти. Управление долгом регламентировано формализованными процедурами, отраженными либо в нормативно-правовых актах и методиках отраслевого значения, либо в должностных инструкциях и внутренних стандартах.
2. Государственная политика управления долгом может рассматриваться как часть бюджетной политики, цели и задачи которой должны адекватно отражать стратегию социально-экономического развития. Планирование долговых обязательств должно рассматриваться с учетом оценки бюджетных рисков и на основе альтернативных сценариев развития.
3. Управление долгом и привлечение заимствований осуществляются на основе принятых и утвержденных ограничений. Информационное обеспечение управления долгом осуществляется на основе нормативно-правовых источников, планов по привлечению заимствований и опубликованных в средствах массовой информации (включая Интернет) других существенных параметров.
4. Долг относится к рыночным категориям. Структура долга диверсифицируется с учетом сроков заимствований, видам долговых инструментов и кредиторов. Заимствования

осуществляются с учетом обеспечения минимальной стоимости их обслуживания и рисков.

5. Краткосрочные заимствования привлекаются с целью поддержки ликвидности бюджета, т.е. покрытия кассовых разрывов. Среднесрочные и долгосрочные заемные средства, гарантии и поручительство привлекаются исключительно для финансирования инвестиционных расходов.

Поддержание вышеназванных критериев обеспечивается долговой стратегией государства, которая должна быть опережающей по отношению к долговым обязательствам. Важно, чтобы структура долга, сложившаяся к началу планируемого периода, отвечала индикаторам сформированной стратегии с учетом сроков и используемых финансовых инструментов. Оценка рисков, как неотъемлемый элемент процесса управления долгом, должна подвергаться систематическому мониторингу и контролю, что позволит:

- минимизировать обслуживание государственного долга;
- обеспечить правильное процентное соотношение между номинальной суммой размещаемых долговых обязательств и расходов на их размещение.

### *Список литературы*

1. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2017-2019 годы.
2. Основные направления налоговой политики на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов.

В системе мониторинга могут быть использованы аналитические методы контроля и оценки, включающие различные индикаторы состояния внешнего долга. Целесообразно среди всей системы индикаторов отбирать в первую очередь динамические, в том числе и для оценки административной стоимости внешнего долга, определяемой отношением суммы расходов по управлению долгом к сумме самого долга.

Риск-ориентированная система управления государственным долгом требует, на наш взгляд, особого отношения к управлению внешними активами и пассивами. С этой целью необходим более информативный информационный обмен с зарубежными партнерами и повышение эффективности контроля рисков по всем вариантам заимствований.

### **Заключение**

Учитывая, что долговая политика государства реализуется в условиях рыночной неопределенности рисков, для улучшения управления внешними и внутренними заимствованиями требуется в первую очередь предотвращение кризисных ситуаций, которые несут в себе угрозы экономической безопасности. В этой связи требуют научного обоснования и дальнейшего развития механизмы риск-ориентированного управления долговой политикой государства.

4. М.А. Абрамова. Тенденции развития денежной системы: Монография. М.: Финакадемия. 2008. 176 с.
5. Швецов А.В. Бюджетно-налоговая политика как социально-экономическая категория. // Вопросы экономики и права. 2011. №41. С. 125-132.
6. Швецов А.В. Методика определения дотационной составляющей бюджета региона. // Экономические науки. 2012. №86. С. 246-251.

*Швецов Андрей Владимирович,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры информационных систем в экономике  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: av.shvetsov@yandex.ru*

*Ханафеев Фарид Файзрахманович,  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: kbua@inbox.ru*

### **ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ**

*В статье рассмотрены проблемы финансовой безопасности государства, отмечено, что существует ряд внешних и внутренних факторов, оказывающих деструктивное воздействие на нее. Данная проблема характерна для любого государства в силу международного характера угроз национальным финансовым институтам со стороны международной организованной преступности.*

*Ключевые слова: финансовая безопасность, бюджетно-налоговая политика, налоговые преступления, международная финансовая система, коррупция.*

#### **Введение**

В настоящее время большое внимание уделяется вопросам национальной безопасности, включающей в себя систему финансовой безопасности. Многими исследователями справедливо отмечается, что финансовая безопасность как система должна использовать многоуровневый комплекс отслеживания динамики основных финансово-экономических процессов, происходящих не только в стране, но и за рубежом. Очевидная сложность заключается в разработке точных критериев и уровней финансовой безопасности. Кроме того, с усилением процессов глобализации или санкционной политики, появляется необходимость учитывать внешние воздействующие факторы. Основная проблема при этом заключается в формализации отдельных воздействующих условий, которые невозможно измерить, например, степень доверительных отношений между лидерами государств, определяющих экономические и финансовые отношения. В последнее время финансовые взаимоотношения с рядом стран, выстраиваются на основе использования в торговых расчетах их национальной валюты. В силу того, что бюджетно-налоговая составляющая финансовой системы занимает особое место и решает актуальные задачи

функционирования государства, важность рассмотрения вопросов безопасности бюджетно-налоговой сферы через призму финансовой безопасности трудно переоценить.

#### **Влияние внутренних и внешних факторов на безопасность экономики страны**

Понимание финансовой безопасности как объекта исследования должно базироваться на понимании природы финансовой системы, не ограничиваясь лишь ее функциями распределения, перераспределения и аккумуляции денежных ресурсов [1]. Как любая система, финансовая система представляет собой совокупность взаимодействующих элементов, испытывающих на себе ряд управляющих внешних воздействий. То, насколько успешно будет работать данная система, зависит от способности к адаптации системы в целом и ее элементов к меняющимся воздействующим факторам. Если говорить о современном состоянии отечественной финансовой системы, то необходимо отметить ее способность к выживанию в бурно меняющихся условиях. Если бы данная система была достаточно проста, следовало бы построить математическую модель и использовать ее для прогнозирования возможных последствий от внешних и внутренних изменений. Однако

ввиду сложности внутренних взаимодействий элементов системы и недостаточного количества накопленного эмпирического материала, сделать это не представляется возможным. Смысл использования упрощенной модели финансовой системы сводится к нулю. В настоящее время для оценки финансовой безопасности как государства в целом, региона или предприятия используется система индикаторов, отражающих результат воздействия на систему, но не предсказывающих ее поведение в будущем.

Финансовая сфера государства оказывает значительное влияние на перспективы экономического роста и повышения благосостояния населения. К существенным угрозам развитию российской экономики следует отнести внешние условия, а также относительную слабость национальной финансовой сферы и финансовых взаимоотношений агентов.

Существует тезис о том, что российское правительство не в состоянии воздействовать на внешние условия, однако, не следует забывать, что правительство в силах если не полностью нейтрализовать воздействие негативных внешних факторов, то хотя бы уменьшить их пагубное воздействие на отечественную экономику. Наглядно это продемонстрировали последствия действующих против нашей страны санкций и использование с нашей стороны контрсанкций. Разумная экономическая политика способна изменить и перенаправить финансовые потоки, обратив их назад в отечественную экономику.

В контексте реализации финансовой политики необходимо рассматривать повышение эффективности банковской системы, финансовых рынков и наличие инструментов эффективного регулирования состояния национальных финансов денежными властями, например, посредством управления процентными ставками. Правительство пытается решить две взаимосвязанные задачи – сделать так, чтобы запустить инвестирование экономики низкопроцентными банковскими кредитами и при этом не допустить разгона инфляции, которая поглотит все усилия государства в социальной сфере в последнее время. Пока данная двойственная задача решается успешно, что выражено в индексации социальных выплат, с одной стороны, и снижении ключевой ставки до 9,25%.

Задача улучшения деятельности финансовой сферы для повышения инвестиционной активности и ускорения экономического роста включает следующие направления – проведение эффективной денежной политики, реформирование банковской системы и финансовых рынков.

Развитие данных направлений полностью соответствует принятой в Российской Федерации Стратегии национальной безопасности, отражающей принципы и направления деятельности государства для обеспечения его нормального существования и развития. Под развитием государства следует понимать улучшение деятельности и функционирования всех его институтов, включая аппарат управления, обеспечения безопасности, экономики и общества. Успешное же развитие экономики связано с финансовым обеспечением, фискальной функцией, сбалансированными взаимоотношениями всех сфер жизнедеятельности государства и общества.

Важнейшее место в системе государственных доходов занимают налоги. Значимость налогов для обеспечения экономической безопасности имеет двойной смысл. Во-первых, налоги являются главным инструментом перераспределения национального дохода и обеспечивают мобилизацию преобладающей части финансовых ресурсов при формировании как бюджетных, так и внебюджетных фондов. Во-вторых, налоговые преступления и правонарушения имеют собственное деструктивное начало и смысл, подрывающий основы функционирования государства.

Применяя юридическую терминологию, следует отметить, что налоговая преступность представляет собой общественно опасное социально-правовое явление, которое включает в себя совокупность преступлений, объектом которых являются охраняемые уголовным законом отношения по поводу взимания налогов и иных обязательных платежей, а также осуществления контроля за своевременностью и полнотой их уплаты.

В течение последних лет наблюдается значительное распространение фактов уклонения от уплаты налогов, которые ранее имели разовый характер. Несмотря на то, что по сравнению с другими видами экономических преступлений число официально зарегистрированных преступных нарушений налогового законодательства является небольшим, ущерб, причиняемый подобными деяниями достаточно велик. Проблема усугубляется тем, что государство вынуждено заимствовать ресурсы, необходимые для финансирования социальных расходов, из других источников, средства которых следовало бы, например, использовать для модернизации или создания новых производств, усиливая мультипликационный эффект.

В связи с тем, что количество выявленных преступлений и правонарушений растет год от

года, можно сформулировать несколько выводов. Во-первых, правоохранители научились выявлять подобные правонарушения. Во-вторых, налоговых правонарушений стало действительно больше. Кроме того, следует учесть латентный, скрытый характер налоговых преступлений. Поэтому перед органами внутренних дел стоит задача усилить меры борьбы с налоговыми правонарушениями и не только в части выявления и привлечения к ответственности, но и с точки зрения профилактики подобных явлений [3].

#### **Предотвращение внешних угроз бюджетно-налоговой системе**

Следует повторить, что для бюджетно-налоговой системы страны существует достаточно большое количество внешних угроз, которые могут быть характерны для большинства государств. Соответственно государства должны проводить скоординированную политику предотвращения и борьбы с подобными угрозами. В качестве приоритета национальной безопасности может рассматриваться цель отказа в доступе к международной финансовой системе незаконным субъектам и их аффилированным объектам. Злоупотребление международной финансовой системой незаконными игроками включает в себя множество транснациональных финансовых преступлений. К таким преступлениям относятся - отмывание денег, таможенное мошенничество, финансирование распространения ядерных технологий и терроризма, разграбление государственных средств государственными должностными лицами с целью самообогащения. Предполагается, что подобные участники могут хранить преступные активы в рамках международной финансовой системы или использовать законно финансируемые источники финансирования, хранящиеся в международной финансовой системе, с намерением использовать их для финансирования незаконной деятельности. Хотя нет надежных и точных оценок количества таких грязных денег, эксперты в целом согласны с тем, что общий объем, циркулирующий в международной финансовой системе, вероятно, огромен.

В целях повышения национальной безопасности по меньшей мере более десяти лет на международном уровне выявляются угрозы для международной финансовой системы и осуществляются усилия по сдерживанию подобных угроз. Основные выявленные средства противодействия таким угрозам включают стандартизацию законов и нормативных актов, регулирующих деятельность финансовых учреждений, со-

вершенствование международного сотрудничества правоохранительных органов в финансовом секторе и расширение охвата финансовыми санкциями сетей международной поддержки террористов [4].

Наибольшую активность в данном направлении предпринимают США, активизировав борьбу в связи с известными событиями сентября 2001 года. Основным механизмом, посредством которого были созданы новые программы финансирования борьбы с терроризмом, заключался в модификации существующих программ борьбы с отмыванием денег. Цели включали выявление и блокирование источников финансирования терроризма, замораживание активов террористов и тех, кто их поддерживает, лишение террористов доступа к международной финансовой системе, защита законных благотворительных организаций от злоупотреблений террористами и предотвращение перемещения активов террористов. К 2006 году администрация Буша расширила акцент на финансировании терроризма, включив в него другие угрозы международной финансовой системе, такие как финансирование распространения ОМУ (оружие массового уничтожения), сети контрабанды, отмывание денег международными преступными сообществами и незаконное присвоение государственных активов коррумпированными политическими лидерами. Угрозы международной финансовой системе не ограничиваются негосударственными субъектами, в частности, обращается пристальное внимание на незаконную финансовую деятельность коррумпированных иностранных политиков и граждан зарубежных стран. В то же время следует отметить, что борьба с незаконной международной финансовой деятельностью направлена на борьбу с наркотиками, обеспечение соблюдения законов о борьбе с международной организованной преступностью, на борьбу с отмыванием денег, на интернационализацию усилий против клептократии и борьбу с коррупцией.

#### **Заключение**

Исходя из вышеизложенного, могут быть сделаны выводы о том, что понятие финансовой безопасности настолько же широкое, как и собственное толкование финансов как системы экономических отношений, которые возникают в процессе создания и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Кроме того, финансовая безопасность является чрезвычайно сложной многоуровневой системой, образованной рядом подсистем, каждая из которых имеет собственную структуру и логику развития.

Сложность, комплексность самого явления финансовой безопасности делает возможным в понятийном плане характеризовать его лишь благодаря системному методу, в обобщающем виде с возможным выделением важнейших элементов этой системы в конкретном выражении.

Оценка уровней финансовой безопасности должна базироваться на адекватности оценочных параметров сущности процессов, являющихся предметом анализа, комплексности, выделении главных элементов опасностей и угроз,

последовательности оценочных мероприятий.

Повышение уровня финансовой безопасности государства может быть достигнуто только в результате взаимодополняющего использования комплекса финансовых, социальных, общеполитических мер, а также международного сотрудничества государств в сфере борьбы с экономической преступностью.

### *Список литературы*

1. Каранина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. – 239 с.
2. Ханафеев Ф.Ф. Контроль обеспечения поступлений налоговых и неналоговых доходов в бюджеты субъектов РФ // Инновационное развитие 2016. № 3(33) – I. С. 245-252.
3. Статистический анализ влияния социально-экономических факторов на уровень преступности в регионе/Швецов А.В./автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук/Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2006
4. Dick K. Nanto. Economics and National Security: Issues and Implications for U.S. Policy. CRS Report for Congress, 2011.
5. Торопова Е.В., Кошелева Л.В., Родионова Е.В., Смоленникова Л.В. Оценка влияния вступления России во Всемирную торговую организацию на социально-экономическое развитие Республики Марий Эл: монография. Изд-во: Поволжский государственный технический университет (Йошкар-Ола), 2015. - 184 с.
6. Родионова Е.В., Смоленникова Л.В., Ульмекальм Е.А. Современные тенденции развития теории стратегического управления организациями. // Перспективы науки. 2011. №11 (26). С. 183-187.



**Швецов Андрей Владимирович,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры информационных систем в экономике  
Поволжского государственного технологического университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: av.shvetsov@yandex.ru

**Швецова Наталия Кимовна,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и финансов  
Марийского государственного университета  
Россия, г. Йошкар-Ола  
E-mail: shvetsoff@rambler.ru

## **ЖИЗНЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

*Рассматриваются вопросы жизнеспособности предприятий в контексте экономической безопасности отраслей и экономики государства в целом. Приводится опыт других экономик мира в попытке определить пути, обеспечивающие безопасное и стабильное развитие предприятий. Подчеркивается, что неоклассические экономические теории, разработанные в развитых с экономической точки зрения странах, не могут в чистом виде применяться для любой страны.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, жизнеспособность предприятия, государственное вмешательство в экономике, акционерные общества, институциональные инвесторы, конкурентный рынок.*

### **Введение**

Теории должны быть способны объяснять и предсказывать явления. В противном случае они ошибочны [1]. Доминирующие неоклассические экономические теории главным образом объясняют происходящее в развитых странах и в силу своей природы весьма ограничены в способности трактовать состояние переходных экономик и в развивающихся странах. Хорошо известно базовое допущение неоклассической теории о рациональности: из всех возможных вариантов выбора субъект, принимающий решение, всегда выберет вариант, максимизирующий его целевую функцию. Этот подход следует применять для объяснения экономического поведения в социалистической и традиционной экономиках. Но есть и другое, неявное допущение - «жизнеспособность», - которое в существующих теориях принимается как само собой разумеющееся.

### **Понятие и механизмы реализации жизнеспособности предприятий в экономиках различного типа**

Следует определять жизнеспособность относительно ожидаемого размера прибыли фирмы в

условиях свободного, открытого и конкурентного рынка. Если ожидается, что без каких-либо внешних субсидий и защиты нормально управляемая фирма получит социально приемлемую нормальную прибыль на свободном, открытом и конкурентном рынке, эта фирма жизнеспособна. Включив по умолчанию положение о жизнеспособности всех предприятий в анализ, большинство экономистов придут к выводу, что если предприятие не достигает приемлемой прибыльности на конкурентном рынке, оно плохо управляется. Они заключат, что проблемы, должно быть, связаны с корпоративным руководством, системой мотиваций, излишним вмешательством государства или механизмами прав собственности - с тем, что мешает нормальному управлению предприятием. Все эти проблемы действительно имели место на государственных предприятиях в социалистических экономиках. Таким образом, в данных теоретических рамках успех преобразований в социалистической экономике зависит от ликвидации проблем, связанных с правами собственности, корпоративным управлением и государственным вмешательством. На данном теоретическом

фундаменте основана «шоковая терапия».

Неоклассические теории, развитых стран, в основном пытаются объяснить происходящее в этих странах. Справедливым будет утверждение, что в этих экономиках предприятия жизнеспособны, потому что государство редко выделяет субсидии или оказывает какую-либо иную поддержку предприятиям. Исключение составляют разве что такие отрасли, как оборонная промышленность и сельское хозяйство. В первом случае поддержка государства обусловлена интересами национальной безопасности, а во втором - необходимостью обеспечить занятость сельских жителей. Нормально управляемое предприятие, которое не может получать приемлемую прибыль, в первую очередь останется без инвестиций. Если подобное предприятие все же будет создано в силу недостаточной либо недостоверной информации, инвесторы, поняв ситуацию, могут вывести свои капиталы, и предприятие просто не выживет.

Но в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой многие предприятия нежизнеспособны. Они не могут получать приемлемую прибыль даже при нормальном управлении. Почему? Ответ зависит от того, соответствует ли отрасль, в которой работает предприятие, продукция, которую оно выпускает, и применяемые технологии сравнительным преимуществам данной экономики. Если отрасль не имеет сравнительных преимуществ, предприятия не смогут получать приемлемую прибыль даже при нормальном управлении и их выживание зависит от государственного покровительства и субсидий.

Хороший пример - сельское хозяйство в Японии. Здесь преобладают мелкие хозяйства, в которых фермеры одновременно являются и владельцами, и управляющими. Таким образом, проблем, связанных с правами собственности и корпоративным управлением, не возникает. Но земельные ресурсы Японии крайне ограничены, и у страны нет сравнительного преимущества по такой землеемкой сельхозпродукции, как зерновые. Кроме того, Япония - страна высоких доходов, высоких зарплат, не имеющая сравнительного преимущества в производстве такой трудоемкой сельхозпродукции, как овощи и фрукты. Хотя японское сельское хозяйство известно искусным и интенсивным возделыванием почвы, выживание ферм в Японии зависит от мощной протекционистской защиты и бюджетных субсидий, без которых японские фермеры были бы не в состоянии работать.

В переходных экономиках многие государственные предприятия сталкиваются с той же

проблемой жизнеспособности, что и японские фермы, в силу того, что эти предприятия - особенно крупные в тяжелой промышленности - основываются государством с целью заткнуть за пояс тяжелую индустрию развитых стран и, следовательно, работают не в рамках сравнительных преимуществ экономики, а вопреки этим преимуществам.

В страдающей от нехватки капитала развивающейся стране реализация капиталоемких проектов в тяжелой промышленности связана с преодолением огромного количества трудностей посредством ценовых искажений, административного размещения ресурсов и прямого вмешательства государства в управление предприятиями.

В такой плановой системе, у предприятий в приоритетных секторах, производственные затраты занижены, а прибыль - гарантирована. Если предприятия работают в отраслях, выпускающих товары первой необходимости или промежуточную продукцию для тяжелой индустрии, то цены на их товары искусственно сдерживаются в соответствии с государственным планом, и они несут убытки даже при хорошем управлении. Следовательно, прибыльность в значительной мере зависит не столько от управления, сколько от места предприятия отрасли и в промышленной цепочке.

Различные институциональные меры, такие как искажение цены на капитал, валютных курсов, стоимости сырья, величины зарплат, товарных цен, замещение рыночного механизма плановым распределением и отсутствие автономии компаний, неразрывно связаны с тем фактом, что предприятия, развиваемые государством в приоритетном порядке в рамках национальной стратегии, нежизнеспособны на свободном, открытом и конкурентном рынке. В неоклассической экономической теории применение данных мер расценивается далеко не как самый лучший вариант хозяйствования. При подобных искажениях излишки, рассредоточенные в различных секторах, могут быть полностью мобилизованы и направлены государством в приоритетные отрасли. Благодаря этому отсталая аграрная экономика, такая как Китай, может за короткое время создать атомную бомбу и спутники. Но размещение ресурсов неэффективно, мотивация на предприятиях низка, что связано с отсутствием самоуправления - ни предприятия, ни работники не поощряются должным образом за высокие показатели.

В социалистических плановых экономиках многие предприятия нежизнеспособны, потому что работают не в тех отраслях. Но большинство

экономистов в развитых странах, где все предприятия по умолчанию принято считать жизнеспособными, видят только искажения на рынке и вмешательство государства в распределение ресурсов и управление компаниями и приходят к выводу, что именно эти искажения и вмешательство - главные причины плохих показателей предприятий в социалистических и переходных экономиках.

Действительно, многие искажения и специфические институциональные особенности в социалистических странах, такие как неэффективное корпоративное управление, назначение на должности по знакомству, мягкие бюджетные ограничения и вмешательство государства в деятельность предприятий, работу финансового сектора и во внешнюю торговлю, делают всю экономическую систему неэффективной. Между тем в значительной степени эти институциональные особенности и постоянное вмешательство государства неразрывно связаны с тем фактом, что предприятия, приоритетно развиваемые в рамках избранной национальной стратегии, нежизнеспособны. Если это не исправить и если государство не хочет или не может позволить данным предприятиям спокойно обанкротиться, искажения так и не будут устранены.

Понимание реального мира ограничено моделью мира, созданной умом наблюдателя [2]. Допущение о жизнеспособности предприятий встроено в экономические теории неявно. Воспитанные в этой системе взглядов экономисты склонны полагать, что существующие экономические теории применимы для анализа переходных экономик, особенно когда они видят знакомые проблемы корпоративного управления, прав собственности и вмешательства государства. То, что эти проблемы снижают эффективность экономики, уже признано в рамках экономических теорий и доказано на практике [3]. Но они игнорируют эндогенную связь этих проблем с нежизнеспособностью предприятий, являющихся приоритетными в рамках стратегий развития переходных экономик. Многие выдающиеся экономисты, приглашенные странами с переходной экономикой для разработки переходной экономической политики, часто придерживались консенсуса в вопросе о наборе необходимых реформ, подчеркивая лишь важность приватизации, отказа от государственного вмешательства и полной либерализации [3].

Самым известным пакетом реформ в 1990-е годы был так называемый Вашингтонский консенсус. Он призывал к усилению налогово-бюджетной дисциплины, увеличению государствен-

ных инвестиций в целях улучшения распределения доходов (особенно в прежде игнорируемые секторы с высокой отдачей), расширению налоговой базы, унификации валютных курсов, либерализации внешней торговли, ликвидации барьеров для прямых иностранных инвестиций, приватизации государственных предприятий, снятию ограничений на вход на рынок и защите прав частной собственности. Шоковая терапия, предложенная экономистами для переходных экономик, базировалась на принципах Вашингтонского консенсуса [3]. Таким образом, можно понять, почему в 1990-е годы на страны бывшего СССР и Восточной Европы, которые проводили шоковую терапию, смотрели с гораздо большим оптимизмом, чем на Китай, шедший по пути постепенных реформ.

Допущение о жизнеспособности компаний в существующих теориях влияет не только на взгляды экономистов, занимающихся проблемами развитых стран. Это неявное допущение также оказывает влияние и на точку зрения экспертов, работающих с проблемами других экономик. Например, в дискуссии по поводу социализма в 1930-х годах такие экономисты, как Оскар Ланге, высказывали мнение, что социалистическая плановая экономика могла бы повысить эффективность распределения, просто копируя рыночные схемы [4]. Фридрих Хайек полагал, что социалистическая экономика обречена на провал в силу информационных проблем [5]. И все они считали жизнеспособность предприятий в социалистической экономике неявной предпосылкой своего анализа.

Это допущение влияет и на мнение ученых, проживающих в развивающихся странах и занимающихся проблемами экономик этих стран. Янош Корнай из Венгрии - пожалуй, один из наиболее выдающихся экономистов, специализирующихся на проблемах социалистических систем. Самым заметным его вкладом в экономическую теорию стала концепция «мягких бюджетных ограничений» [6]. Во многих социалистических странах предприятия, страдающие от плохого управления, могут потребовать для себя каких-либо преференций или субсидий, а в условиях рыночной экономики тем же самым предприятиям не остается ничего другого, как обанкротиться.

Корнай предположил, что мягкие бюджетные ограничения - главная причина отсутствия мотивации улучшать производство и высокой степени морального риска как в рамках отдельных государственных предприятий, так и в отношениях между ними. В возникновении проблемы мягких бюджетных ограничений ученый

винит патерналистский настрой социалистических правительств по отношению к государственным предприятиям. Следовательно, для того, чтобы решить эту проблему и повысить эффективность предприятий, нужно провести реформу прав собственности и окончательно разорвать связь «предприятие-государство».

В своих работах Корнай также бессознательно принимает допущение о жизнеспособности государственных предприятий в социалистических странах. Но на самом деле мягкие бюджетные ограничения в социалистических экономиках возникли в основном вследствие нежизнеспособности предприятий. В условиях свободной, открытой и конкурентной экономики эти предприятия не привлекли бы инвестиций и были бы вынуждены прекратить свою деятельность. Основывая эти нежизнеспособные предприятия, государство должно брать на себя обязанности по их защите и субсидированию.

Предприятия всегда имеют стимулы приписывать свои убытки недостаточной поддержке со стороны государства, даже когда их убытки связаны с неправильной работой предприятия и ошибками в управлении. Но в силу асимметрии информации правительства никогда не знают, какая степень защиты и какой объем субсидий будут адекватными в данном конкретном случае. Следовательно, они не могут просто отклонять просьбы предприятий о более активной поддержке, и бюджетные ограничения в отношении этих предприятий становятся мягкими.

Таким образом, мягкие бюджетные ограничения государственных предприятий связаны главным образом с проблемой нежизнеспособности, а не с патернализмом социалистических правительств. Мягкие бюджетные ограничения для нежизнеспособных компаний могут иметь место даже в несоциалистических странах, которые поддерживает правительство. Хороший пример - компании оборонной отрасли в развитых странах.

Исходя из предшествующих рассуждений, делаем вывод, что пересмотр взглядов на права собственности, государственное вмешательство и корпоративное управление, произведенный в полном соответствии с существующими теориями, игнорирующими фактор жизнеспособности предприятий, не обеспечивает достижения конечной цели реформ, а ведет лишь к дальнейшему ухудшению работы предприятий. В СССР и странах Восточной Европы были смещены социалистические правительства и проведены шоковая терапия и приватизация. Но мягкие бюджетные ограничения в отношении предприятий

сохранялись, и мотивация менеджеров приватизированных компаний выторговывать у правительства поддержку стала еще сильнее, чем в те времена, когда эти предприятия принадлежали государству. Суммы субсидий, которые предприятия получали от государства, не уменьшались - наоборот, в некоторых случаях они росли. В то же время шоковая терапия ухудшила собираемость налогов. Это вкупе с крупными субсидиями предприятиям привело к крайне высокой инфляции.

С 1978 года, когда Китай начал свои реформы, самыми значительными преобразованиями, которые Дэн Сяопин назвал двумя «неожиданными результатами», стали успех системы ответственности домохозяйств и значительный рост поселковых и деревенских предприятий. И система ответственности домохозяйств, и поселковые и деревенские предприятия не были придуманы наверху - они стихийно были введены в практику крестьянами.

В процессе реформ многие из подходов, разработанных китайским правительством, постигла та же участь, что и шоковую терапию в странах бывшего СССР и Восточной Европы. Возьмем реформу государственных предприятий. На заре преобразований в начале 1980-х годов существовало мнение, что проблемы государственных компаний связаны с отсутствием реальных управленческих полномочий у менеджеров этих компаний, с последующей несовместимостью мотиваций, вызванной, в свою очередь, неадекватным вознаграждением за достижение высоких показателей. Для предоставления менеджерам свободы действий была проведена децентрализация. Государственным предприятиям позволили использовать часть прибыли по своему усмотрению. В пилотных проектах эти меры были эффективны, но, будучи принятыми в национальном масштабе, утратили свою эффективность (производительность повысилась, а прибыльность упала). Многие ученые полагали, что проблема в правах собственности - предприятия государственные, а управляют ими наемные менеджеры, не являющиеся владельцами, и потому не слишком заботящиеся о прибылях.

Вплоть до конца 80-х - начала 90-х реформы шли в направлении разграничения прав собственности и внедрения современного корпоративного управления - с советами директоров и наблюдательными советами. Оптимальной формой сочетания прав собственности и корпоративного управления было признано акционерное общество, чьи акции обращаются на фондовой бирже. Оценить компанию нужно было до

выпуска акций, а после выхода на рынок она становилась публичной и держателями ее акций уже были государство и частные инвесторы. Помимо совета директоров мотивацию контролировать менеджмент компании и ее операционную деятельность имели и частные акционеры, поскольку они были заинтересованы в получении дивидендов.

Спустя несколько лет, финансовые показатели публичных компаний, акции которых торговались на фондовой бирже, не отличались от показателей фирм, не выпускавших акций. Поначалу это связывали с тем, что помимо государства держателями акций были только мелкие разрозненные частные инвесторы, не имевшие ни возможностей, ни желания контролировать менеджеров. Ведь результаты усилий одного мелкого акционера были бы ничтожны. Считалось, что эти акционеры заинтересованы в краткосрочных колебаниях курса акций, что вело к спекуляциям на фондовом рынке и большому объему торгов.

Затем исследователи обратили внимание на то, что в развитых странах акционерами являются в основном институциональные инвесторы, владеющие значительными пакетами акций публичных компаний. Кроме того, институциональные инвесторы могли позволить себе проведение профессионального анализа финансовых отчетов компаний, что позволяло инвесторам более эффективно эти компании контролировать. Чтобы добиться того же, в 1998 г. Китай ввел в практику институциональные фонды. Но спекуляции на рынке только усилились, поскольку эти фонды начали манипулировать курсами акций.

Как такое могло произойти? Причина опять-таки в нежизнеспособности котирующихся на бирже компаний. При отсутствии способности получать приемлемую прибыль на свободном, открытом и конкурентном рынке они не в состоянии выплачивать акционерам дивиденды, и мелкие держатели акций могут заработать только путем биржевых спекуляций. Хотя институциональные инвесторы владеют большими пакетами акций, они не получают выгод от того, что держат их на своем балансе в течение долгого времени, в силу нежизнеспособности и убыточности компаний. Оперировавшие крупными суммами и пользуясь тем, что в обращении находилось небольшое число акций каждой компании, институциональные инвесторы манипулировали биржевыми курсами, чтобы получить прибыль.

Таким образом, неудачи при копировании

опыта развитых стран или при разработке политики реформ в соответствии с существующими теориями связаны с тем, что жизнеспособность является предварительным условием существования предприятий в развитых странах и неявным допущением в существующих теориях. Но в переходных экономиках большинство предприятий нежизнеспособны.

Проблема жизнеспособности является ключевой не только в переходных экономиках - она также весьма актуальна для развивающихся стран. Видя решающую роль индустриализации в экономическом и политическом укреплении развитых стран, многие лидеры развивающихся государств, получивших независимость после Второй мировой войны, пытались создать современные отрасли промышленности, сравнимые с промышленными секторами в развитых странах, пренебрегая сравнительными преимуществами своих экономик. Это строительство шло за счет вмешательства государства в образование цен на факторы производства, в работу финансовой системы, международную торговлю, инвестиционные процессы. Лидеры развивающихся стран не понимали, что промышленная структура развитых экономик внутренне обусловлена их структурой обеспеченности факторами производства. В результате на свободном, открытом и конкурентном рынке предприятия в развивающихся странах были нежизнеспособны, и для того, чтобы удерживать их на плаву, требовалось постоянное вмешательство государства в ценообразование и размещение ресурсов, а о свободной рыночной конкуренции не могло быть и речи. Это вмешательство неизбежно вело к погоне за рентой и клановому капитализму. В конечном итоге это приводило к высшей степени несправедливому распределению доходов, низкой эффективности и росту социально-экономической нестабильности.

В рыночной экономике для защиты нежизнеспособных предприятий принимаются те же меры, что и в социалистической экономике: снижение процентных ставок, манипулирование дешевыми кредитами, раздаваемыми банками для обеспечения нежизнеспособных предприятий необходимым капиталом, возведение барьеров для импорта с целью не допустить конкуренции со стороны развитых стран. Создававшие излишки предприятия, работавшие в соответствии со сравнительными преимуществами экономики, подвергались дискриминации, и им было трудно развиваться. Это вело к истощению фондов, которые могли быть мобилизованы для нужд экономического развития. Если внешние заимствования были исключены, эти экономики

стагнировали. Если же у отдельных предприятий и правительства страны была возможность получать иностранные кредиты - как в случае со странами Латинской Америки, - наступал долговой кризис [7].

В этом случае страны были вынуждены обращаться за помощью к МВФ. А предоставление этой помощи обычно связано с проведением серии реформ и структурной перестройки. Концепция обусловленности, взятая из того же Вашингтонского консенсуса, требует корректировки искажений в макроэкономической политике, отказа от вмешательства государства в банковскую деятельность и работу предприятий, улучшения корпоративного управления.

Вашингтонский консенсус, базирующийся на существующих экономических теориях, также предполагает, что предприятия жизнеспособны. Таким образом, обусловленность предоставления помощи имеет целью заставить развивающиеся страны отказаться от протекционизма и субсидирования предприятий без всяких попыток решить проблему жизнеспособности. Шоковая терапия допустима, если нежизнеспособные предприятия составляют только малую часть экономики, как в Южной Корее в период восточноазиатского кризиса или в Боливии в 1980-е годы, и экономический рост может быстро возобновиться, когда рост эффективности перекроет шоковый эффект от банкротства нежизнеспособных предприятий, вызванного мерами, предусмотренными Вашингтонским консенсусом. Но если нежизнеспособных предприятий много, как имеет место в переходных экономиках, меры Вашингтонского консенсуса могут вызвать резкое падение ВВП страны, а не существенный рост.

Так как нежизнеспособные предприятия - общая проблема для социалистических, переходных и развивающихся экономик, в анализе положения этих стран и в предлагаемых решениях недопустимо неявно предполагать жизнеспособность предприятий. При анализе экономического развития и перехода к новой экономической модели жизнеспособность должна учитываться явным образом.

В силу проблем жизнеспособности в плановых переходных экономиках и развивающихся экономиках, при анализе экономических проблем и разработке мер экономической политики от неявного допущения о жизнеспособности следует отказаться. В ситуации, когда многие предприятия нежизнеспособны, переход к новой экономической модели и реформы должны разрабатываться с четким пониманием того, что

их успех зависит от создания условий, при которых нежизнеспособные предприятия могут стать жизнеспособными, а не от бездумного применения шоковой терапии и следования положениям Вашингтонского консенсуса.

Кроме того, цели, преследуемые в рамках национального развития, должны быть пересмотрены. Традиционно политические лидеры, экономисты и элита общества в развивающихся странах всегда тяготели к скорейшему созданию современных технологий и производств, подобных существующим в развитых странах. Но структура промышленности и технологии, которые соответствуют сравнительным преимуществам экономики, определяются структурой обеспеченности экономики факторами производства. Попытка развивающихся стран создать такие же производства и технологии, как в развитых государствах, делает предприятия в приоритетных отраслях нежизнеспособными, не имеющими возможности выжить в условиях свободного, открытого и конкурентного рынка. Следовательно, государство вынуждено защищать и субсидировать эти предприятия посредством ценовых искажений, вмешательства в размещение ресурсов и т.д. Погоня за рентой, мягкие бюджетные ограничения, макроэкономическая нестабильность, диспаритет в доходах, стагнация и кризис - вот типичные последствия таких попыток, несмотря на все благие намерения.

С жизнеспособными предприятиями основной целью экономического развития должна стать модернизация структуры обеспеченности факторами производства, потому что, если это сделать, предприятия на открытом, конкурентном рынке будут вынуждены совершенствовать свою продукцию и технологии, чтобы поддерживать конкурентоспособность на рынке. Поскольку обеспеченность страны землей и природными ресурсами задана, модернизация структуры обеспеченности факторами производства означает увеличение количества капитала на каждого работника.

Капитал образуется за счет накопления экономических излишков. Чтобы ускорить модернизацию структуры обеспеченности факторами производства, в каждый период должно производиться максимальное количество излишков, и значительную часть этих излишков следует направлять в сбережения. Если страна развивает свою промышленность, производимую продукцию и технологии в соответствии со сравнительными преимуществами в каждый момент времени, она в конечном счете достигнет макси-

мальной конкурентоспособности и аккумулирует максимальный объем излишков, будет иметь максимально возможную доходность капитала и самые высокие стимулы для накопления капитала. Соответственно модернизация структуры обеспеченности факторами производства будет идти быстрее.

Предприниматели заботятся о ценах на продукцию и производственных издержках, а не об обеспеченности экономики факторами производства. Только когда по местным ценам на продукцию можно судить о ценах на мировых рынках, а факторные цены отражают относительную редкость различных факторов производства в структуре обеспеченности ими экономики, предприниматели могут автоматически сделать отраслевой, продуктовый и технологический выбор, соответствующий сравнительным преимуществам экономики. И верным ориентиром здесь могут служить товарные и факторные цены только на свободных, открытых и конкурентных рынках. Таким образом, обеспечение открытости рынка и здоровой конкуренции на нем становится основной экономической функцией правительства в создании наиболее современной и рациональной структуры обеспеченности факторами производства.

По мере модернизации структуры обеспеченности факторами производства жизнеспособные предприятия должны встраивать в нее свой выбор отрасли, продукции и технологий, чтобы поддерживать свою жизнеспособность в условиях конкурентного рынка. Подобная модернизация требует инноваций, получения предприятиями самой последней информации об отраслях промышленности, продукции и технологиях. Такая информация по своей природе является общественным благом: ее сбор и обработка могут быть затратными, а распространение не стоит практически ничего. Поэтому государство в рамках проведения промышленной политики может помочь собрать информацию о самых передовых отраслях, продукции и технологиях и бесплатно обеспечить ею национальные предприятия. Кроме того, правительству следует способствовать модернизации промышленности, помогая частным компаниям преодолеть проблемы координации и экстерналий.

Эти меры направлены на развитие экономики страны в соответствии с ее сравнительными преимуществами и могут помочь развивающимся странам в полной мере использовать свое технологическое отставание от развитых стран и ускорить экономический рост за счет дешевого импорта технологий. Этот подход поможет развивающимся странам сравняться с развитыми

по доходам, промышленности и технологиям. Еще раз обратим внимание на то, что промышленная политика может быть использована в стратегиях развития, направленных как на модернизацию структуры обеспеченности факторами производства, так и на прямое продвижение передовых отраслей, продукции и технологий. В первом случае предприятия, которым предполагается оказать поддержку, должны быть жизнеспособны, а субсидии нужно ограничить как по времени, так и по объему. По сути, это должна быть лишь компенсация экстерналий. Во втором случае предприятия, которые собираются поддерживать государство, нежизнеспособны и соответственно требуют от государства крупных и долгосрочных субсидий и защиты, что в результате снижает экономическую безопасность отраслей.

Предприятия тяжелой промышленности, приоритетного развития которой обычно добивается правительство в рамках традиционной плановой экономики, на открытых и конкурентных рынках нежизнеспособны. Цель перехода от плановой экономики как раз и заключается в создании открытых и конкурентных рынков. Но в этом процессе проблема жизнеспособности предприятий становится ярко выраженной, и от того, как она будет решена, очень сильно зависит стабильность и успешность перехода к новому типу экономики.

Поскольку в условиях открытых и конкурентных рынков нежизнеспособные предприятия не могут выжить без государственных субсидий, шоковая терапия, предполагающая преодоление пропасти между плановой и рыночной экономикой одним прыжком, неизбежно приведет к большому числу банкротств и масштабной безработице, что, в свою очередь, спровоцирует экономический крах и вызовет социальную нестабильность - и то и другое неприемлемо. Поэтому правительство вынуждено продолжать субсидировать нежизнеспособные предприятия. В результате - только шок без терапии.

#### **Заключение**

Примером решения проблемы может являться Китай, правительство которого смягчило контроль над размещением ресурсов и допустило новых игроков в отрасли, работающие в соответствии со сравнительными преимуществами национальной экономики. Это повысило эффективность размещения ресурсов, создало дополнительные ресурсы и способствовало появлению условий для реформирования традиционных приоритетных отраслей. Но государство продолжало защищать и поддерживать предприятия в этих отраслях, чтобы уберечь их от

банкротства и создать условия, при которых они могли бы стать жизнеспособными. Благодаря такому двойственному подходу можно поддерживать социальную и экономическую стабильность, обеспечить относительно высокие темпы роста и сделать переход к новому типу экономики менее затратным.

После решения проблем жизнеспособности госпредприятий их возможность получать прибыль становится исключительно вопросом менеджмента и определяется структурой корпоративного управления и рыночной конкуренцией,

как это трактует неоклассическая экономическая теория. Государство больше не будет нести ответственность за эффективность предприятий. Только тогда реформа институтов, доставшихся стране в наследство от традиционной системы и занимавшихся субсидированием и поддержкой государственных предприятий, может быть проведена должным образом, и переход от плановой экономики к рыночной, наконец, завершится.

### *Список литературы*

1. Friedman, Milton. 1953. "The methodology of positive economics". In *Essays in positive Economics*. Chicago: University of Chicago press, 3-43.
2. Швецов А.В. Формирование устойчивой бюджетно-налоговой политики регионов: теория и методология: монография / А.В. Швецов. Йошкар-Ола: ООО «СТРИНГ», 2011. 208 с.
3. Лин Джастин Йифу. Демистификация китайской экономики. – Москва: Мысль, 2013. 354 с.
4. Lange, Oscar. 1936. "On the Economic Theory of Socialism." *Review of Economic Studies* 4(1): 53-71.
5. Hayek, Friedrich A. (ed.). 1935. *Collectivist Economic Planning*, London: Routledge & Kegan Paul.
6. Kornai, Janos. 1992. *Economic Policy Reform in Developing Countries*. Oxford: Basil Blackwell.
7. Krueger, Ann O. 1974. "The Political Economy of the Rent-seeking Society." *American Economic Review* 64 (3): 291-303.
8. Рыжаков Е.Д. Устойчивость бюджетно-налоговой политики как результат принятия сбалансированных управленческих решений. // *Инновационное развитие экономики*. 2013. №4-5 (16). С.72-75.
9. Поздеев В.А., Миронова О.А. Экономический цикл: теоретический и структурный анализ. // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2007. №6. С. 145-151.



---

**Mironova Olga Alekseevna,**  
*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: o-mironova@mail.ru*

**Rastamhanova Lyubov Nikolaevna,**  
*Doctor of economic Sciences,  
Head of the Consulting Group "RASTAM"  
Doctor of Business Administration, MBA,  
Corresponding Member of RAE  
Russia, Tyumen  
E-mail: rln@rastam.ru*

**Skipin Dmitry Leonidovich,**  
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Acting head of the department  
Economic security, accounting, analysis and audit  
Financial and Economic Institute  
Tyumen State University  
Russia, Tyumen  
E-mail: jurnal12@mail.ru*

#### **SAFETY OF BUSINESS AS A FACTOR OF COUNTERACTION OF FRAUD**

*On April 12-13, 2017 in the city of Tyumen was held an international scientific and practical conference, organized by the Tyumen State University, the Chamber of Commerce and Industry of the Tyumen Region and the Consulting Group "RASTAM", dedicated to the problem of countering fraud and securing business. During the conference were considered the problems of actual practice of detecting and preventing theft, economic, financial and tax security of business, was held video conferences with the Samara State Technical University and the Financial University under the Government of the Russian Federation. The article analyzes the results of the conference, provides key ideas for the reports, formulates practical recommendations based on the results of the discussion of these reports.*

*Key words: problems and scales of fraud, detection and prevention of theft, economic security, counteraction to threats, corruption, risk management.*

**Akhmadeeva Marziya Mukhamedovna,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department of Economics and Organization of Production  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: AhmadeevaMM@volgatech.net

**Andreeva Darya Nikolaevna,**  
Applicant, Master of Economics  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: dasha\_andreeva@hotmail.com

**FINANCIAL AVAILABILITY OF HOUSING IN THE PRIMARY MARKET:  
METHODICAL PROBLEMS OF DEFINITION AND INNOVATION IN DECISION**

*The purpose of the study is developing of methodological support for the definition and assessment of the economic accessibility of housing in its primary market, which is caused by the use of various methods in practice. The main objectives of the investigation: study domestic and foreign methods for determining the affordability of housing, including a system of indicators, their mathematical models; identify features, problems and prospects for the development of techniques for measuring the economic accessibility of housing; give suggestions on the development of methodological support, more fully reflecting the complex of financial and economic factors; make the approbation of proposals. In the methods of determining the economic affordability of housing identified the use of different approaches and indicators. Performed the systematization of indicators, revealed the adequacy of indicators of the economic accessibility of housing to its financial accessibility. Justified the necessity and direction of correction of indicators. Carried out the refined models of calculation of indicators on the basis of more complete reflection and formalization of a complex of financial and economic factors are presented in them, and its approbation.*

*Keywords: housing security; economic and financial affordability of housing; primary housing market; indicators of the economic affordability of housing; method of determining the affordability of housing; criteria for its evaluation; calculation technique; refinement of indicators; factors of financial affordability of housing; development of methodological support; The federal program "Housing", UN-HABITAT.*

---

**Ajupov Ajdar Ajratovich**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Department of Banking  
Kazan (Volga) Federal University  
Russia, Kazan  
E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

**Motorina Irina Ivanovna,**  
Postgraduate of the Department of Banking  
Kazan (Volga) Federal University  
Russia, Kazan  
E-mail: arina.molotowa@yandex.ru

**INNOVATIVE INSTRUMENTS OF MANAGING FINANCIAL RISKS AT RUSSIAN  
ENTERPRISES OF THE PETROCHEMICAL COMPLEX**

*The article considers the main financial risks to which exposed the enterprises of the petrochemical complex, presented the tools used and the ways to manage such risks, and further prospects for managing financial risks based on the use of financial engineering tools are outlined.*

*Keywords: financial risk, petrochemical complex, risk management, financial engineering, innovative management.*

**Ajupov Ajdar Ajratovich**

Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Department of Banking  
Kazan (Volga) Federal University  
Russia, Kazan  
E-mail: [Ajdar.Ajupov@kpfu.ru](mailto:Ajdar.Ajupov@kpfu.ru)

**Tukhvatullin Ainur Fanilovich,**

Postgraduate of the Department of Banking  
Kazan (Volga) Federal University  
Russia, Kazan  
E-mail: [ainur.tu@yandex.ru](mailto:ainur.tu@yandex.ru)

**ANALYSIS OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF ISLAMIC FUND FOR DIRECT  
INVESTMENTS IN THE WORLD FINANCIAL MARKETS**

*The article analyzes the world market of Islamic private equity funds (FDI) by the example of Malaysia, Pakistan, Saudi Arabia, Bahrain, Kuwait, the USA and Canada. Revealed the questions of essence, innovative activity, history of formation and forecasts of development of Islamic FPI. The results of the analysis can be used to organize Islamic financial institutions in those regions where special regulatory regulation has not been created for them.*

*Key words: innovative activity, innovative economy, Islamic economy, Islamic finance, Islamic private equity funds, history of Islamic private equity funds, equity financing.*

---

*Aityan Tatevik Valikovna,  
Postgraduate of the Department of World Economy  
Moscow State University named after M.V. Lomonosov  
Russia, Moscow  
E-mail: aytyant@gmail.com*

**EVALUATION OF THE CURRENT SYSTEM OF GOVERNMENT REGULATION  
IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY IN RUSSIA: DOES THE COUNTRY HAVE  
THE POTENTIAL TO DEVELOP INNOVATIONS?**

*This article dedicated to analysis of the current state of the pharmaceutical industry in Russia which demonstrates a strong underperformance in comparison with the level of industry development in the leading countries. During the critical analysis of the main regulation measures, already implemented and planned programs, including the "Strategy for the development of the pharmaceutical industry in the Russian Federation for the period until 2020", the author identified the weakest aspects of the system of state regulation. Solving these problems will help not only to ensure a required level of drug provision for the population, but also to develop the country's potential in innovations.*

*Keywords: the pharmaceutical industry, innovation, public health, sustainable growth, government regulation.*

**Bolodurina Marina Pavlovna,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor at the Department of Finance  
Orenburg State University  
Russia, Orenburg  
E-mail: bolodurina@inbox.ru

**Mishurova Anastasia Igorevna**  
Student of the Faculty of Finance and Economics  
Orenburg State University  
Russia, Orenburg  
E-mail: www.stu.ru\_5032@mail.ru

### **SYSTEMATIZATION OF CRITERIA FOR DETERMINING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE TOURIST POTENTIAL OF THE TERRITORY**

*The article is devoted to the systematization of characteristics and methods of assessing the state of the tourist potential of the territory. Formulated the system-forming factors determining the content of the tourist potential category. Used an integration approach to the formation of the system of the tourist potential of the territory, presented quantitative and qualitative criteria for assessing its investment attractiveness from the point of view of the leading stakeholder groups. Made an approbation of the proposed system of criteria for assessing the investment attractiveness of tourist potential on the example of the Orenburg region.*

*Keywords: investment attractiveness, tourist potential, tourist product.*

**Zhuravlev Vladimir Vasil'yevich,**  
PhD in Pedagogics,  
Associate Professor Department of economy and management at service industries,  
recreation and tourism  
South Ural State University (national research university),  
Higher school of Economics and management,  
Russia, Chelyabinsk,  
E-mail: zhur.65@mail.ru

### **STRATEGIC ASPECTS OF RUSSIA'S SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT**

*The article deals with the problems of Russia's social and economic development, the possibility of overcoming crisis phenomena, strengthening the competitive positions of the state and business structures. On the basis of factor analysis, the main factors influencing the sustainable development of the economy are identified. Socio-economic aspects of strategic management of the economy, business, and labor resources of the country have been studied. The ways, directions of possible progressive development of the Russian economy, improvement of its competitive positions are presented.*

*Keywords: Socio-economic development, competition factors, strategy, labor activity, economic resources, entrepreneurial activity.*

---

**Kudryavtsev Vladimir Anatolyevich,**  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Of the Department of Economic Theory  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: ket@volgatech.net

**INNOVATIVE ECONOMY AND THE EMERGENCE OF NEW FORMS  
OF OBSOLESCENCE OF FIXED CAPITAL**

*The article treats theoretical aspects and features of obsolescence of new forms. The article contains a vision of the causes and consequences of the emergence of new forms of obsolescence and their comparative analysis with classical forms of obsolescence. The study is based on analysis of the theoretical framework of the research, covering the processes of the occurrence of an obsolescence of new forms and their consequences. Making a comparative analysis of causation, the author came to the conclusion of the special economic essence and nature of obsolescence of new forms.*

*Key words: moral depreciation, labor, a form of obsolescence, technology, ecology, crisis and cyclical fluctuations in the economy.*

**Mironova Inna Alekseevna,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Senior Researcher  
Institute of System Analysis of the Federal Research Center  
"Informatics and management" of the Russian Academy of Sciences  
Russia  
E-mail: makbat@mail.ru

**Tishchenko Tatyana Ivanovna**  
Candidate of Economic Sciences,  
Senior Researcher  
Institute of System Analysis of the Federal Research Center  
"Informatics and management" of the Russian Academy of Sciences  
Russia  
E-mail: ttishchenko@isa.ru

**THE METHODOLOGY OF PRELIMINARY SELECTION OF INNOVATIVE  
PROJECTS FOR IMPLEMENTATION IN THE FRAMEWORK OF REGIONAL  
PROGRAMMERS**

*The article describes a method for preliminary selection of innovative projects for realization in the framework of regional development programs based on the method of analytical hierarchy.*

*Key words: innovation, innovation project criteria, the multicriteria, method of analytical hierarchy.*

**Melnick Margarita Viktorovna,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Department of Accounting, Analysis and Audit  
Financial University under the Government of  
Russian Federation,  
Russia, Moscow,  
E-mail: jurnal@mail.ru

### **INNOVATIVE METHODS OF ORGANIZATION AND CONTROL OF CONTROL MEASURES**

*The article defines the role of control processes and procedures at the main stages of the management cycle. It is justified to change the direction of the control: from the completed operations - to assessing the possibilities of production development, from monitoring the reliability and accuracy of meeting obligations - to assessing their effectiveness, from ascertaining the facts to identifying the causes of their occurrence, - to identify risks of deterioration in economic performance through the implementation of a crosscutting control systems, including quality control of products, condition and quality of resources, their use, selection of the most effective management decisions. Determined the sequence and methods of control, which allow implementing innovative approaches to the organization and conduct of control activities.*

*Key words: control activities, strategic control, risks, development opportunities, innovative control methods, end-to-end control, resource efficiency, quality of control, economic security.*

**Petrov Mikhail Nikolayevich,**  
Candidate of Technical Sciences  
The Chairman of the Board of Directors  
The group of companies "InvestTekhmash"  
Russia, St. Petersburg  
E-mail: vakprofi@bk.ru

### **THE FORMATION OF AN INNOVATIVE ENVIRONMENT FOR THE EFFECTIVE APPLICATION OF MODERN DESIGN PRACTICES IN KNOWLEDGE-INTENSIVE MECHANICAL ENGINEERING SEGMENT**

*The analysts of project activity carried out in the article from the viewpoint of synergetics allows us to formulate the main aspects of the formation of an innovative environment that ensures the effective application of modern project practice in a knowledge-intensive engineering segment.*

*Keywords: flexible and extreme design methods, formation of an innovative environment, synergetics, self-developing fractal structures, personality-oriented paradigm of corporate training*



---

**Polukhina Anna Nikolaevna,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Service and Tourism department,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: PoluhinaAN@volgatech.net

**Oborin Matvey Sergeevich,**  
Candidate of Geographical Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Statistics  
Perm Institute (branch) Plekhanov Russian University of Economics  
Russia, Moscow  
E-mail: recreachin@rambler.ru;

### **THE MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT FORMATION IN THE TOURIST AND RECREATIONAL SPHERE**

*In the article made an attempt of the analysis of the mechanism of introduction of innovations in the tourist and recreational sphere on the example of the Volga Federal District. Three conditions of introduction of innovations are allocated: presence of unique natural and resource capacity of the Volga Federal District; constant improvement of technologies of treatment and development of resort medicine; the development of strategic management in the field of medical and improving tourism and health resort reflected in regional programs of support. Indicators of economic efficiency and activity of the sanatorium organizations of Volga federal district are also analyzed. Economic bases of innovative processes in the tourist and recreational sphere of Volga federal district are described. By means of a method of SWOT analysis prerequisites of formation of the mechanism of innovative development in the tourist and recreational sphere of Volga federal district are characterized.*

*Key words: tourist and recreational sphere of Volga federal district, innovation, mechanism of innovations introduction, sanatorium organizations*

**Polukhina Anna Nikolaevna,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Service and Tourism department,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: PoluhinaAN@volgatech.net

**Ryzhakov Evgeny Dmitrievich**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Department of Economics and Finance,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: jurnal12@mai.ru

**INNOVATIVE ACTIVITY IN THE SPHERE OF TOURISM: EXPERIENCE  
OF THE RESEARCH OF NETWORK INTERACTION OF REGIONAL LEVEL**

*Some results of the research project finished in 2016 within a competitive part of the "Welfare Resources of Modernization in Assessment of Efficiency of Strategic Programs of Development of Territories in Aspect of Internal Tourism" state task are presented in article. During the project studied processes of network interaction between the regional power, businessmen and representatives of NPO in the sphere of tourism, revealing innovative methods of development of the sphere of regional tourism and, at the same time, describing the characteristic of a sociocultural portrait of the region. Definition of innovative approaches to the organization and development of activity in the sphere of tourism and what impact these processes make on the economic and social prospects of development of depressive regions was one of problems of the conducted research.*

*Key words: network interaction, tourist sphere, innovative approaches, internal tourism, NPO.*

---

**Ryzhakov Evgeny Dmitrievich**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Department of Economics and Finance,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: jurnal12@mai.ru

**INNOVATIVE APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL  
POTENTIAL OF THE REGION**

*Innovative development of the economy requires new scientific approaches and practical solutions in relation to the formation of the financial potential of Russian regions. This is especially true in the context of implementing the concept of national security and its strategic directions to ensure financial security. The article examines the financial resources of the territories, the possibility of their increase by stimulating the innovative activity of the regions, the application of the mechanism of public-private partnership.*

*Key words: financial resources, financial potential, region, budget security, public-private partnership, intellectual capital, financial security.*

**Tolcheeva Alina Aleksandrovna,**  
Postgraduate  
Department of accounting, analysis and audit,  
Financial University under the Government  
of the Russian Federation,  
Russia, Moscow,  
Junior researcher,  
Tyumen State University,  
Russia, Tyumen  
E-mail: alinatolcheeva@mail.ru

**ANALYSIS OF CATEGORIES INTERRELATION: "INTELLECTUAL  
PROPERTY", "INTANGIBLE ASSETS" AND "INTELLECTUAL CAPITAL"**

*As the title implies the article describes results of the analysis of interrelation of such economic categories as "intellectual capital", "intellectual property" and "intangible assets". Systematized the classification of intellectual capital elements of the organization based on the accounting and legal aspects and economic content.*

*Keywords: intellectual capital, intellectual property, intangible assets.*

**Tunik Kirill Vadimovich,**  
Postgraduate  
State University of Management.  
Russia, Moscow  
E-mail: tunik-kirill@mail.ru

**THE LEGACY OF MAJOR SPORTS EVENTS AS AN INNOVATIVE FACTOR OF  
INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF REGIONS**

*Considered the major sporting events that took place in the Russian Federation or will be held in the near future. The goals and methods of building relationships in the industry are considered. The necessary actions for effective use of the legacy of major sporting events are highlighted.*

*Keywords: The legacy of sporting events, major sporting events, innovations in sports, the development of the region*

**Ustinova Olga Evgenievna**  
Candidate of Economic Sciences  
Associate Professor of Civil and Legal disciplines Department  
Moscow academy of the Investigative Committee of the Russian Federation  
Russia, Moscow  
E-mail: olga.e.ustinova@yandex.ru

**EVOLUTION AND PREREQUISITES FOR THE FORMATION  
AND DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL, WHICH INCREASES  
THE COMPETITIVENESS OF ECONOMIC ENTITIES**

*The article analyzes the main scientific concepts and approaches to the formation of the category of intellectual capital, proposes the stages within which this concept was changed and supplemented by the essential content. On this basis, the main prerequisites that have served to form a modern understanding of intellectual capital and its impact on the competitiveness of organizations are examined.*

*Keywords: intellectual capital, knowledge, experience, education, innovations, information, competitiveness.*

---

**Cheremisina Svetlana Georgievna,**  
*Doctor of Economic Sciences*  
*Professor of Department of Economic Theory,*  
*Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky,*  
*Russia, Simferopol*  
*E-mail: svet\_star31@mail.ru*

**Skaranik Stanislava Stepanovna**  
*Senior teacher of Department of Economic Theory,*  
*Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky,*  
*Russia, Simferopol*  
*E-mail: stanislava1307@mail.ru*

**IMPROVEMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT  
AND IMPLEMENTATION OF PRIORITY DIRECTIONS OF LABOR POTENTIAL  
DEVELOPMENT OF THE CRIMEA**

*The article analyzes methodological approaches to the study of state and prospects of labor potential development in the region. Methodical approach to the development of priority directions of labor potential development in the region has been improved. The key stages of this approach are the following: method of evaluation of priority sectoral components of the economy of the region; evaluation of labor productivity in the economy of the region as the priority indicator of the efficiency of use of labor potential; method of assessment of efficiency of use of labor potential in the sectoral structure of Crimean economy on the basis of payback period of investment into labor potential.*

*Key words: labor potential, efficiency of realization of labor potential, methods of assessment of labor potential, intellectual potential, labor productivity*

*Shchinova Raisa Aleksandrovna,  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor at the Department of Economy,  
Vyatka State University.  
Russia. St., Kirov.  
E-mail: Rshinova@mail.ru*

**INNOVATIVE POTENTIAL OF THE KIROV REGION:  
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

*Abstract. The subject of the study is the innovative potential as a promising direction providing competitive development of the Kirov region. The concept of the cluster approach is becoming one of the new forms of successful regional development. It is used actively by the Russian regions to ensure the accelerated and qualitative development of the territories. The article analyzes the mechanism of the formation of competitiveness in the management and implementation of the regional cluster policy in the field of biotechnology, biopharmaceuticals and IT technologies of the Kirov region, as well as the main instruments for activating and managing cluster initiatives in the region.*

*Keywords: innovative potential of the region, management mechanism competitiveness, economic methods, management model, cluster policy of the region.*

*Aleksandrova Nataliya Vyacheslavovna,  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate professor  
ANOO OF RF CA Cheboksary Cooperative Institute (branch),  
"Russian university of cooperation"  
Russia, Cheboksary  
E-mail: natalia50196@mail.ru*

**IMPROVING THE EFFICIENCY AND QUALITY OF TAX ADMINISTRATION  
IN THE REGION**

*Economic development depends on the quality of its tax system. In the article substantiated approaches to solving problems of improvement of tax administration at the regional level.*

*Key words: taxation, tax administration, tax control, the effectiveness of the tax system.*

---

**Vlezkova Victoria Igorevna,**  
*Candidate of Economic Sciences,  
Associate professor at the Department of World Economy  
Samara State University of Economics  
Russia, Samara  
E-mail: vlezkova@yandex.ru*

### **BANK COMPETITION IN RUSSIA IN THE LIGHT OF FOREIGN EXPERIENCE**

*Highlighted the stages of formation of the banking system of contemporary Russia, defined its features, it is shown that a mature modern interbank competition in the Russian Federation are in the process of formation. Based on the analysis of foreign experience proposed the directions of modern development of competitive relations in the banking sector.*

*Key words: banking system, the number of participants, stages of formation, mature modern interbank competition, banks competitive relationship.*

**Eroshkin Vladislav Yurievich**  
*Postgraduate of the Department of Accounting,  
Taxes and Economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: Kbua@inbox.ru*

### **CREDIT PROCESS AND CREDIT RISK OF A COMMERCIAL BANK**

*The article considers factors of credit risk in banking activity, classification of credit risk and presents the author's concept of types of credit risk in accordance with the stages of the credit process.*

*Keywords: credit risk, factors, credit process, types of credit risk.*

**Nemtseva Yulia Vladimirovna,**  
*Candidate of Economic Sciences,  
Assistant Professor of the Department of corporate management and Finance  
Novosibirsk state University of Economics and management,  
Russia, Novosibirsk  
E-mail: nemtseva\_july@mail.ru*

**Zlenko Alisa Sergeevna,**  
*Master's Degree student  
Department of corporate management and Finance,  
Novosibirsk state University of Economics and management,  
Russia, Novosibirsk  
E-mail: alisaserg@bk.ru*

**METHODOLOGICAL ASPECTS OF DEVELOPING AN INTEGRATED APPROACH  
TO RISK ASSESSMENT OF INVESTMENT PROJECTS OF OIL  
AND GAS COMPANIES**

*The article examines the problems of risk management in investing activities oil and gas companies, is a prime example of a business with a high level of risk. Identified problems and identified factors of influence to a specific industry of construction in oil and gas sector on the development and implementation of an integrated approach to risk assessment. Proposed algorithm of integrated approach to the assessment of risks of projects of reconstruction and construction of its tank farms. It is shown that the use of real put option created under the project assets will significantly reduce investment risk and increase expected net present value of an investment.*

*Key words: risk management, investment portfolio, risk assessment, oil tank farm facilities.*



---

**Noskov Vladimir Anatolyevich,**  
*Doctor of Economic Sciences,  
Professor at the Department of World Economy  
Samara State University of Economics  
Russia, Samara  
E-mail: noskov1962@inbox.ru*

**Vlezkova Victoria Igorevna,**  
*Candidate of Economic Sciences,  
Associate professor at the Department of World Economy  
Samara State University of Economics  
Russia, Samara  
E-mail: vlezkova@yandex.ru*

**CLUSTERING OF THE RUSSIAN BANKING SECTOR IN THE GLOBAL ECONOMY  
TAKING INTO ACCOUNT THE REGIONAL ASPECT**

*Identified the main types of Russian commercial banks in the global economy. It is concluded that monopolistic and oligopolistic tendencies in the activity of Russian banks will be strengthened. Proposed the author's clustering Russian banking sector, taking into account the regional aspect. Given the recommendations on the development of regional and small private banks in crisis*

*Keywords: the main types of Russian commercial banks in the global economy, monopolistic and oligopolistic tendencies in the activity of banks, clustering of the banking sector taking into account the regional aspect, large regional banks*

***Petukhova Rimma Alekseevna***

*Candidate of Economic Sciences,  
Professor of the Department of State and Municipal Finance  
St. Petersburg State Economic University  
Russia, St. Petersburg  
E-mail: petuhova\_r@mail.ru*

***Sladkova Ekaterina Vladimirovna***

*Postgraduate of the Department of State and Municipal Finance  
St. Petersburg State Economic University  
Russia, St. Petersburg  
E-mail: katrinmail2691@rambler.ru*

**IMPROVEMENT OF TAX ADMINISTRATION TAKING INTO ACCOUNT WORLD  
PRACTICE OF APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES**

*The article highlights the issues and the possibilities of transition to the new paradigm of the tax administration system using the latest information technologies. Revealed the dependence of tax revenues from the implementation of modern information technologies in taxation is (on example of VAT). Determined the new direction of development of tax administration using modern digital technologies to achieve maximum tax compliance.*

*Keywords: tax administration, the principle of efficiency and effectiveness of tax administration, tax collection, IT-solutions in tax administration, Big Data, tax compliance.*

---

**Ranyushkin Anton Sergeevich**  
Master's degree student  
Financial University under the Government of the Russian Federation  
Russia, Moscow  
E-mail: ran.an.ser@outlook.com

### **DIFFERENTIATED APPROACH TO THE ORGANIZATION OF BANKING CONTROL OVER THE EFFECTIVENESS OF CREDIT OPERATIONS**

*The article examines the issue of improving the effectiveness of the organization of control over the effectiveness of credit operations performed with legal entities within the framework of raising the national level of competitiveness. The purpose of the article is to propose a method that allows improving the efficiency of banking control over credit operations. In the course of the analysis, it was revealed that there was insufficient development of a differentiated approach to the organization of control over credit operations. Using methods of analysis, synthesis and deduction of published sources and practical materials, the author concluded that there is a need to improve the regulatory framework in order to improve the effectiveness of control over credit operations. As a result, a differentiation of banking control was proposed, the standard fastening of which would increase the efficiency of banking control over credit operations.*

*Keywords: differentiated banking control, credit operations, the CBR, efficiency, state banks.*

**Tsapulina Farida Hannanovna**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Department of accounting and e-business  
Chuvash state University named I. N. Ulyanov,  
Russia, Cheboksary  
E-mail: fair300161@mail.ru

### **TAX TOOLS OF THE GROWTH OF REGION'S MOBILIZATION INCOME**

*The modern state can't do without own financial means allowing to carry out the state functions assigned to them. In the article identified and justified the conceptual role in formation of the income of budgets of all levels of tax tools in realization of regional budgetary policy of the Chuvash Republic.*

*Keywords: financial system, state budget, regional financial system, taxes, mobilization of the income, nation-wide requirements*

**Arlanova Olga Ivanovna,**  
*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of accounting and e-business  
Chuvash state University named I. N. Ulyanov,  
Russia, Cheboksary  
E-mail: arlanova21@mail.ru*

**THE PROBLEMS OF INTRODUCTION OF MANAGEMENT  
ACCOUNTING IN THE ORGANIZATION**

*This article devoted to the key problems of introduction of management accounting in the organization and its possible solutions. Automation of the information system to extract information necessary for making effective management decisions can be called the basis for solution of problems related to the implementation and maintenance of management accounting in the organization.*

*Keywords: management accounting, information systems, management, introduction of management accounting, automation of information systems.*

**Berezyuk Valentina Ivanovna,**  
*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of accounting and audit,  
Karaganda Economic University Kazpotrebsoyuz,  
E-mail: valuha-hilo@mail.ru*

**THE ISSUES OF INTERNAL STANDARDS DEVELOPMENT OF CUSTOMS AUDIT**

*This article examines a wide range of issues related to the implementation of customs audit. This expansion of the horizon of the activities of audit organizations in the implementation of customs audit is particularly important in connection with the development of an internal (inter-corporate) standard to monitor the effectiveness of customs administration.*

*Key words: customs audit, internal standard, the control of effectiveness.*

---

***Evstafyyeva Alsu Husainovna,***  
*Candidate of Economic Sciences,*  
*Associate Professor of the Department «Economics and business in the construction»*  
*Kazan State University of Architecture and Construction*  
*Russia, Kazan*  
*E-mail: evalsu@yandex.ru*

***Ermakova Alexandra Igorevna,***  
*Master's degree student*  
*of the Department «Economics and business in the construction»*  
*Kazan State University of Architecture and Construction*  
*Russia, Kazan*  
*E-mail: sas-ermakova@mail.ru*

**THEORETICAL VIEWS IN ISSUES OF FORMATION  
AND DEVELOPMENT OF THE MARKET MECHANISM IN THE FIELD OF  
ORGANIZATION OF LABOR PAYMENT IN THE ENTERPRISE**

*The development of market relations objectively implies the strengthening of the scientific interest to the concept and essence of wages, and also raises the task of enterprise managers to construct an optimal and at the same time fair mechanism in the field of organizing labor remuneration.*

*The article reveals the theoretical foundations of the organization of labor payment, analyzed the main functions of labor payment based on statistics of average wages, minimum wage and unemployment in the Russian Federation and other countries of the world.*

*Key words: labor and wages, salary accounting, wage functions, minimum wage, unemployment rate, systems, forms, types of remuneration, organization of labor payment.*

**Kudryavtseva Natalya Sergeevna**  
Postgraduate of the Department of Accounting,  
Taxes and Economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: KudryavtsevaNS@volgatech.net

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF INTERNAL CONTROL  
OF THE BUDGET INSTITUTION  
IN THE CONDITIONS OF TRANSITION AT IFRS**

*The article analyzes the problems of organizing internal control of educational budgetary institutions in the context of the proposed transition to international standards. The possibilities for the development of internal control based on the creation of accounting and analytical management support are determined. Examples are given of a practical approach to the organization of internal control in the conditions of an automated information processing system.*

*Keywords: accounting, internal control, accounting and analytical support, international reporting standards, public sector management.*

**Lupikova Elena Vladimirovna,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of economic security, accounting, analysis and audit  
Tyumen state University  
Russia, Tyumen  
E-mail: jurnal12@mail.ru

**CHANGES IN ESTIMATED VALUES:  
RISK OF DISTORTION OF INDICATORS OF ACCOUNTING REPORTING**

*The article considers types of estimated values, its impact on the reliability of indicators of financial statements, as well as the dependence of the results of the analysis and auditing of the quality of economic forecasting in organizations.*

*Key words: changes in estimated values, reliability of financial statements, audit of estimated values, analysis of financial statements.*

---

**Makarenko Svetlana Anatolyevna**  
Candidate of Economic Sciences  
Associate Professor of the Department of Audit  
FGBOU VPO "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"  
Russia, Krasnodar,  
E-mail: svetmakarenko888@mail.ru

### **THE TECHNIQUE OF INTERNAL CONTROL CALCULATIONS WITH STAFF ON PAY**

*The article attempts to develop a generic methodology of risk-based internal control of calculations with the personnel on payment, applied to the modern realities of the functioning of organizations, adaptation of which for any economic entity regardless of the type of economic activity. Described the main components subjects, objects and sources of the internal control system of calculations with the personnel on payment. Developed recommendations on the allocation of powers and functions between the controlled entities, proposed the sequence of execution of control procedures focused on the detection of violations in the field of calculations with the personnel on payment.*

*Keywords: internal control, methods of control, control of settlements with staff on pay, risk assessment, control procedures*

**Plaskova Natalia Stepanovna,**  
Doctor of Economic Science, Professor,  
Department of financial monitoring, analysis and audit,  
Plekhanov Russian University of Economics  
Russia, Moscow  
E-mail: plaskova@rambler.ru

**Petrushina Lyudmila Olegovna,**  
Postgraduate,  
Department of financial monitoring, analysis and audit,  
Plekhanov Russian University of Economics  
Russia, Moscow  
E-mail: petruwina@gmail.com

### **METHODICAL SUPPORT FOR ANALYSIS OF INVESTMENT APPEAL OF AN ORGANIZATION**

*The article describes various aspects of the investment attractiveness valuation methodical support taking into account its opportunities to meet the practical requirements, including the financial industry. Survey of analysis methods of organizations investment appeal offered by Russian and foreign experts, revealed their positive aspects and disadvantages.*

*Keywords. Investment attractiveness of business, methodic of investment attractiveness of business valuation, strategic economic analysis.*

***Kharina Yuliya Nikolaevna,***  
*Postgraduate of the Department of Accounting,  
Taxes and Economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: kharinajulja@yandex.ru*

### **PROCESS APPROACH IN CONTROL OF COST OF BUSINESS**

*Considered the issues of organization of internal control by levels of management of indicators and factors determining the value of business. A form of internal reporting is proposed for the purpose of controlling business value indicators. On the example of a particular business process, the content of control procedures is disclosed.*

*Keywords: business value, internal control, business process, internal control procedures.*

***Bakulevskaya Larisa Vitalyevna,***  
*Candidate of Economic Sciences  
Associate Professor at the Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: blv\_fm@mail.ru*

***Karataev Aleksey Sergeevich,***  
*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department of Finance, currency and credit  
Surgut State University  
Russia, Surgut  
E-mail: karataev86@mail.ru*

### **FINANCIAL RISKS AND ENSURING OF FINANCIAL SECURITY**

*The article considers some financial risks that create threats to financial security, gives a brief description of the main methods of countering the threats to financial security.*

*Key words: financial risks, threats to financial security, methods of counteraction to financial risks.*



---

**Glinskaya Olga Sergeevna,**  
*Doctor of Economic Science, Professor,  
Head of the Department of Economics, accounting and audit  
Volgograd Cooperative Institute (branch),  
Russian University of cooperation,  
Russia, Volgograd,  
E-mail: soig\_2011@mail.ru*

**Nekrutkina Irina Anatolyevna**  
*Assistant of the Department of Economics, accounting and audit  
Volgograd Cooperative Institute (branch),  
Russian University of cooperation,  
Russia, Volgograd,  
E-mail: tavkazahovaia@mail.ru*

### **FORMATION OF MECHANISM OF INTRAECONOMIC CONTROL IN SPHERE OF PUBLIC CATERING FOR IMPROVING ECONOMIC SAFETY**

*The article deals with the formation of the mechanism of the information-accounting resource of intraeconomic control as a tool for the preservation of property and economic security (efficiency) of cooperatives in the sphere of public catering. It is a very special set of information characterized by a number of features, including: diversity, discreteness, linearity, Periodic recurrence.*

*Key words: organization of public catering; consumer cooperation; intraeconomic control; financial accounting, management accounting, tax accounting, statistical accounting, mechanism, information and accounting resource.*

**Davydenko Vladimir Alexandrovich,**  
Doctor of Sociological Sciences, Professor,  
Head of the research center for Financial and economic Institute,  
Tyumen state University,  
Russia, Tyumen,  
E-mail: vlad\_davidenko@mail.ru

**Danilova Elena Pavlovna,**  
Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor at the Department of management, marketing and logistics,  
Tyumen state University,  
Russia, Tyumen  
E-mail: danilovaep@rambler.ru

**Danilov Sergey Vladimirovich,**  
Postgraduate,  
Senior lecturer at the Department of management, marketing and logistics,  
Tyumen state University,  
Russia, Tyumen,  
E-mail: danilow.sv@yandex.ru

#### **FRAUDULENT SCHEMES IN THE MORTGAGE LENDING BUSINESS: THE U.S. EXPERIENCE**

*Disclosure and understanding of the category of “fraud” are considered in the economic and sociological aspects in the article in terms of solving problems of protection of business and banks customers from external and internal threats. The paradox presented by B. Mandeville, the authors understand in a modern context. Analysis of “novelties” lending in the mortgage business in the U.S is provided and examples as “fraud in fact” are treated. Financial investments and financial speculation are embedded and rooted in modern economic practices demonstrates how this happens. The subprime mortgage crisis in the USA considered from the point of view of modern scientific approaches, among which the emphasis is on “the Minsky moment”, as one of the theoretical descriptions of the basic causes of business and financial cycles. Special attention is paid to the fact that the experience of subprime mortgage lending in the United States is applicable in the modern Russian practice, in particular, the securitization market in Russia continues to gradually recover from crisis in 2014. The authors reviewed and analyzed the data of judicial statistics on fraud and other counts of economic crime shown a downward trend.*

*Key words: content category of “fraud”, mortgage business, novelty (“what's new”) loan scheme, “the Minsky moment”, the experience of subprime mortgage lending, data of judicial statistics.*

---

***Evdokimova Elena Kyzminichna***  
*Candidate of Economic Sciences, Associated Professor*  
*Associate Professor of Chairs of economics theory,*  
*taxation, entrepreneurship and law*  
*Kemerovo State University*  
*Russian, Kemerovo*  
*E-mail: elena\_evdokimova@inbox.ru*

***Savinteva Svetlana Alekandrovna***  
*Candidate of Economic Sciences, Associated Professor*  
*Associate Professor of Chairs of economics theory,*  
*taxation, entrepreneurship and law*  
*Kemerovo State University*  
*Russian, Kemerovo*  
*E-mail: ssa\_svet@mail.ru*

### **THE REASONS FOR, DIRECTION OF RE-INDUSTRIALIZATION IN THE MODERN ECONOMY OF RUSSIA**

*The article considers the issues related to the reindustrialization of the Russian economy. The authors substantiate the need to move from deindustrialization to reindustrialization, consider the reindustrialization as the basis for economic growth. The conditions that impede the transition to a new development model. The basic directions of re-industrialization.*

*Keywords: the decline in industrial production, deindustrialization, reindustrialization, innovation development*

***Koltsova Tatiana Alexandrovna,***  
*Candidate of Economic Sciences,*  
*Associate Professor of the Department "Economic Security, Accounting, Analysis and Audit"*  
*Tyumen State University*  
*Russia, Tyumen*  
*E-mail: Tak72@mail.ru*

### **TAX CHECKS AS A TOOL OF DETECTION AND WARNINGS OF OFFENSES**

*The article gives an assessment of the activities of the tax authorities of the Tyumen region in conducting desk and field tax audits, and its effectiveness as a tool for identifying and preventing offenses.*

*Keywords: tax offenses, cameral and exit tax audit, additional payments, effectiveness of tax inspections, detection and prevention of offenses*

**Koneva Olga Vasilyevna,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor at the Department of Accounting, Analysis and Audit,  
the Commerce and Economic Institute of the Siberian Federal University  
Russia, Krasnoyarsk  
E-mail: smorodina77@list.ru

**TAX SECURITY OF ENTERPRISE: VARIANCE OF METHODOLOGICAL  
INSTRUMENTATION OF EVALUATION**

*The article reviews the methodological toolkit for assessing the tax safety of the enterprise, the essence of the proposed author's methodology developed in the vector of application of the concept of risk management and based on the theory of odd logic is considered.*

*Keywords: tax security, methodological tools, risk management, theory of odd logic, evaluation indicators.*

**Korotkova Alevtina Vasilyevna,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: akorot\_59@mail.ru

**DEVELOPMENT OF CONTROL MAINTENANCE OF THE ECONOMIC SAFETY OF  
THE ECONOMIC SUBJECT**

*Considered the questions of development of control maintenance of economic safety of the managing subject. The author proposes the organizational structure of the economic security of the economic entity, the control of the economic security of the economic entity on the responsibility centers.*

*Key words: control maintenance of economic security of an economic entity, responsibility centers, internal control, transactions.*

---

**Korotkova Alevtina Vasilyevna,**  
*Doctor of Economic Sciences, Professor,*  
*Department of accounting, tax and economic security*  
*Volga State University of Technology*  
*Russia, Yoshkar-Ola*  
*E-mail: akorot\_59@mail.ru*

**RESOURCE METHOD IN SUPPORT  
OF BUSINESS' ECONOMIC SAFETY**

*Considered the features of the use of resource method in ensuring business economic security, outlined the problems of ensuring security, proposed the types of resources and indicators used in applying this method of ensuring the economic security of business.*

*Key words: economic security of business, entrepreneurship, resources, resource method, information and technology, rights, equipment, indicators.*

***Maloletko Alexander Nikolaevich,***  
*Doctor of Economic Sciences, Professor*  
*Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship*  
*Russian State Social University,*  
*Russia, Moscow*  
*E-mail: shadow.economy@gmail.com*

***Maloletko Natalia Evgenievna,***  
*Candidate of Economic Sciences,*  
*Senior lecturer of the Department of Informatics and Mathematics*  
*Moscow University of the Ministry of the Interior of Russia. V.Ya. Kikotya*  
*Russia, Moscow*  
*E-mail: 1102505@mail.ru*

***Vorobeva Tatyana Ivanovna,***  
*Senior lecturer of the Department of Informatics and Mathematics*  
*Moscow University of the Ministry of the Interior of Russia. V.Ya. Kikotya*  
*Russia, Moscow*  
*E-mail: tiv1007@rambler.ru*

#### **THE INDIVIDUAL ECONOMIC SECURITY AND USING OF MULTI-AGENT TECHNOLOGIES IN THE PROVISION OF SOCIAL SERVICES**

*The article deals with the problems of the economic security of an individual who has faced difficult life situations and uses social agents. A lot of social agents are represented by their socio-economic interaction and are viewed as a multitude of intellectual agents. An attempt was made to present the process of ensuring the economic security of a person by seeking a balance of opposing interests in multi-agent systems.*

*Key words: economic security, services, personality, multi-agent technologies, social services.*

***Masyuk Nikita Alexandrovich,***  
*Leading auditor of OJSC Severneftegazprom,*  
*Russia, Novy Urengoy*  
*E-mail: masuyk@inbox.ru*

#### **TAX SAFETY OF REALIZATION OF RIGHTS AND OBLIGATIONS OF TAXPAYERS IN CONDUCTING FIELD TAX AUDITS**

*In the article considered separate tools of exit forms of tax control, the practice of consideration of tax disputes (according to the professional experience of the author) is given. The article is based on the current practice of taxation of the Russian Federation, taking into account the political course of development of the country's economy.*

*Keywords: tax risks, tax control, field tax audit, tax policy, tax system.*

---

**Noskov Vladimir Anatolyevich,**  
*Doctor of Economic Sciences,  
Professor at the Department of World Economy  
Samara State University of Economics  
Russia, Samara  
E-mail: noskov1962@inbox.ru*

**Chekmarev Vladimir Vasilyevich,**  
*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economics and Economic Security  
Kostroma State University  
Russia, Kostroma  
E-mail: vladimir.chemarev@yandex.ru*

## **TO THE ISSUE OF ECONOMIC SECURITY OF REINDUSTRIALIZATION PROCESSES**

*Discusses changes in the national economy allowing you to choose ways of ensuring economic security in the process of re-industrialization. Take into account the different views of the trends of achieving the goals of development. Economic security is defined as the stability of the economy. The conclusion is that the economic security of Russia is a strategic inevitability.*

*Key words: national economy, state security, economic growth, economic development, processes of re-industrialization of the economy, ways of ensuring the economic security of reindustrialization.*

**Polukhina Anna Nikolaevna,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Service and Tourism department,  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: PoluhinaAN@volgatech.net

**Oborin Matvey Sergeevich,**  
Candidate of Geographical Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Statistics  
Perm Institute (branch) Plekhanov Russian University of Economics  
Russia, Moscow  
E-mail: recreachin@rambler.ru;

### **ECONOMIC SECURITY IN TOURISM RECREATIONAL SPHERE**

*The article attempts to define the notion of economic security for the tourist and recreational sphere. Considered and analyzed the main types of economic risks. Presented the comprehensive model of providing security for the tourist and recreational sphere, described the principles of its formation and functioning. From the point of view of the identified economic risks was analyzed the economic situation in a number of regions of the Volga Federal District in the aspect of rendering sanatorium-resort services. The authors defined a set of measures aimed at overcoming economic risks and providing security in the tourist and recreational area.*

*Key words: economic security, tourist and recreational sphere, economic risks, model of ensuring economic security.*



---

**Rodionova Elena Vitalevna**  
Candidate of Economic Sciences  
Associate Professor at the Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail [rodionovaev@volgatech.net](mailto:rodionovaev@volgatech.net)

### **ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION IN THE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT**

*The article deals with theoretical aspects of strategic management and economic security as scientific approaches to the management of organizations in a dynamic external environment, which creates numerous threats to their functioning and development. It is concluded that, since the strategic management and economic security of the organization have close links in the subject areas of research, it is advisable to develop interdisciplinary scientific search on the basis of a systematic approach.*

*Keywords: strategic management, economic security, organization.*

**Rodionova Elena Vitalevna**  
Candidate of Economic Sciences  
Associate Professor at the Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail [rodionovaev@volgatech.net](mailto:rodionovaev@volgatech.net)

The study was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research and the Republic of Mari El within the framework of the scientific project No. 17-12-12008

### **FACTOR OF IMPORT REPLACEMENT IN THE SUPPLY OF FOOD AND ECONOMIC SECURITY OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

*The article discusses the issues of import substitution in the agro-industrial complex in the context of ensuring Russia's food and economic security. It is concluded that as a result of the implementation of import substitution policy certain positive results have been achieved, which allow setting the task of expanding the country's share in the world agro-food market. As a priority was noted the need for scientific, technological and innovative development of the agro-industrial complex of Russia.*

*Key words: import substitution, agro-industrial complex, food security, economic security.*

**Skorikova Irina Stanislavovna,**  
*Senior lecturer of the Department of Economics, accounting and audit  
Volgograd Cooperative Institute (branch),  
Russian University of cooperation,  
Russia, Volgograd,  
E-mail: skirishka@yandex.ru*

**CONTROLLING LOGISTIC COSTS AS A TOOLS FOR SECURING ECONOMIC  
SAFETY OF RETAIL NETWORK ORGANIZATIONS**

*The article is devoted to the problem of ensuring the economic security of organizations of the retail trade network. The article deals with the notion of "economic security", highlights the main changes in the legislation in the field of trading. Presented the model of economic safety of organizations of retail trade network.*

*Keywords: economic security, retail trade network organization, logistics costs, logistic costs controlling.*

**Tufetulov Aydar Miralimovich,**  
*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Tax Department,  
Institute of Management, Economics and Finance,  
Kazan (Volga Region) Federal University  
Russia, Kazan  
E-mail: ajdar-t@yandex.ru*

**Balabanova Yulia Nikolaevna**  
*Assistant lecturer of the Department of Taxation  
Institute of Management, Economics and Finance,  
Kazan (Volga Region) Federal University  
Russia, Kazan  
E-mail: iylia\_b@mail.ru*

**INNOVATIVE BUSINESS IN SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY  
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

*One of the important directions of ensuring economic security of Russia is innovative development of its economy, in particular development of innovative business. Development of innovative business is in economy of Russia at a formation stage. Increase in innovative potential of national economy is the priority defined in the strategy of development for the Russian Federation for the period till 2020 that in turn is a basis for development of innovative safety of the country.*

*Keywords: innovative safety, innovative business, economic security, innovations, national economy.*

---

**Hanafeev Farid Fayzrakhmanovich,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: yurnal12@mail.ru

## **IMPLEMENTATION OF DEBT POLICY AS A FACTOR FOR ENSURING ECONOMIC SAFETY OF THE STATE AND ITS REGIONS**

*The role of the state debt policy in social and economic development, ensuring of its sustainable level remains very significant, since in the conditions of the prevailing geopolitical situation, economic sanctions and their consequences, attracting external sources of financing the budget deficit becomes more difficult. The article considers key aspects of the debt policy; the economic security of the state depends on the effectiveness of implementation.*

*Keywords: state debt, management, debt policy, criteria of best practice, risk-oriented management system.*

**Shvetsov Andrey Vladimirovich,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Information systems in the economy Department,  
Volga state University of technology,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: av.shvetsov@yandex.ru

**Hanafeev Farid Fayzrakhmanovich,**  
Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Department of accounting, tax and economic security  
Volga State University of Technology  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: yurnal12@mail.ru

## **FINANCIAL SECURITY AND ITS SUPPORT IN THE BUDGETARY-TAX SPHERE**

*The article considers the problems of financial security of the state. It is noted that there are a number of external and internal factors that have a destructive effect on the financial security of any state. This problem is typical for any state due to the international nature of threats to the national financial institutions by international organized crime.*

*Key words: financial security, fiscal policy, tax crimes, international financial system, corruption.*

**Shvetsov Andrey Vladimirovich,**  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Information systems in the economy Department,  
Volga state University of technology,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: av.shvetsov@yandex.ru

**Shvetsova Natalia Kimovna,**  
Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economics and Finance,  
Mari state University,  
Russia, Yoshkar-Ola  
E-mail: shvetsoff@rambler.ru

## **VIABILITY OF ENTERPRISES AS AN ELEMENT OF ECONOMIC SAFETY OF THE STATE**

*The issues of enterprises viability in the context of economic security of industries and the economy of the state as a whole are considered. The experience of other economies of the world of various types is given in an attempt to determine the ways that ensure the safe and stable development of enterprises. It is emphasized that neoclassical economic theories are developed in economically developed countries, therefore, in pure form for any country can not be applied of it.*

*Key words: economic security, enterprise viability, state intervention in the economy, joint-stock companies, institutional investors, competitive market.*

---

### Уважаемые авторы и читатели!

Редакция журнала «Инновационное развитие экономики» приносит извинения за опечатки:

В номере 6(36) часть 1 ноябрь-декабрь на странице 82 название статьи вместо «Современные подходы к определению сущности платежной системы» просим читать **«К вопросу о применении инструментов риск-менеджмента в системе государственного налогового регулирования регионального уровня»**, автор статьи **Шабает Рафаэль Эркинович**, аспирант Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Россия, г. Москва).

В номере 1(37) январь –февраль 2017 на странице 38 допущена опечатка в имени автора статьи «Проблемы развития инновационной инфраструктуры в Российских регионах». Вместо Парфеновой Екатерины Николаевны просим читать **Парфенова Елена Николаевна**.