



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Научно-практическое издание

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2016

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации
Аристер Н.И.
доктор социологических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки Российской Федерации
Чупров В.И.

Редакционный совет:

Акаев А.А. — д.т.н., профессор, иностранный член РАН, главный научный сотрудник МГУ им. М.В. Ломоносова Институт математических исследований сложных систем (гл. редактор)
Балабанов В. С. — д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Российская академия предпринимательства
Власов А.А., д.ю.н., профессор, Российская академия адвокатуры и нотариата
Журавлев Г.Т. — д.э.н., д.ф.н., Российская академия предпринимательства
Корчагин А.Ю. — д.ю.н., профессор, председатель Ставропольского краевого суда
Лехто Юха — кандидат общественных (политических) наук, директор ООО «Transacta Consulting», Финляндия
Порфирьев Б.Н. — доктор экономических наук, профессор, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН
Ремишова Анна — к.ф.н., Университет им. Я.Коменского, Словакия
Суйц В.П. — д.э.н., профессор, заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В.И. — д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Институт социально-политических исследований РАН
Юлдашев Р.Т. — д.э.н., профессор, академик РАЕН, МГИМО
Яковлев В.М. — д.э.н., профессор, РАНХиГС при Президенте РФ

Редакционная коллегия:

Ахметов Л.А. — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Балабанова А.В. — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Бандурин В.В. — д.э.н., Городской университет управления Правительства Москвы
Бараненко С.П. — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Гусов А.З. — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Киселев В.В. — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Кузнецова Е.И., — д.э.н., профессор, Московский университет МВД РФ
Лясников Н.В. — д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства
Русавская А.В. — д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства
Цыганов А.А. — д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

Scientific notes of the Russian academy of entrepreneurship
Scientific and practical edition

Reviewer:

Doctor of Science (Economics), professor,
Honored economist of the Russian Federation

Arister N.I.

Doctor of Science (Sociology), professor,
Honored worker of Science of the Russian Federation

Chuprov V.I.

Editorial council:

Akaev A.A. – Doctor of Science (Technique), professor, foreign member of the Russian Academy of Sciences, chief researcher of Lomonosov Moscow State University Institute of mathematical researches of difficult systems (main editor)

Balabanov V. S. – Doctor of Science (Economics), professor, the Honored worker of science of the Russian Federation, the Russian academy of entrepreneurship

Vlasov A.A. – Doctor of Science (Jurisprudence) professor, Russian academy of legal profession and notariate

Zhuravlev G.T. – Doctor of Science (Economics), Doctor of Science (Philosophy), professor, Russian academy of entrepreneurship

Korchagin A.Yu. – Doctor of Science (Jurisprudence), professor, chairman of the Stavropol regional court

Lehto Yukha – PhD (Politics), the director of JSC Transacta Consulting, Finland

Porfiriyev B.N. – Doctor of Science (Economics), professor, Institute of economic forecasting of the Russian Academy of Sciences

Remishova Anna – PhD (Philosophy), University of Ya. Komensky, Slovakia

Suyts V.P., Doctor of Science (Economics), professor, honored professor of Lomonosov Moscow State University

Chuprov V.I. – Doctor of Science (Sociology), professor, Honored worker of science of the Russian Federation, Institute of socio-political researches of the Russian Academy of Sciences

Yuldashev R. T., Doctor of Science (Economics), professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, MSIIIR

Yakovlev V. M. – Doctor of Science (Economics), professor, a RANEGS at the Russian President

Editorial board:

Akhmetov L.A. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Balabanova A.V. – Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Bandurin V.V. – Doctor of Science (Economics), City university of management of the Government of Moscow

Baranenko S.P. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Gusov A.Z. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Kiselev V.V. – Doctor of Science (Economics), professor, the Russian academy of entrepreneurship

Kuznecova E.I. – Doctor of Science (Economics), professor, Moscow university of Ministry of Internal Affairs of Russian Federation

Lyasnikov N.V., Doctor of Science (Economics), professor, Russian academy of entrepreneurship

Rusavskaya A.V., Doctor of Science (Economics), associate professor, Russian academy of entrepreneurship

Tsyganov A.A., Doctor of Science (Economics), professor, Financial University under the Government of the Russian Federation

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Васькин Ф. И., Дятлов А. С. Методологические и информационные аспекты прединвестиционного анализа	7
Иванов Г. С. Структура государственного управления охраной труда	19
Кещян В. Г., Скрябин Е. А. Прогнозирование цен с помощью нейронных сетей (на примере анализа фьючерса на индекс РТС)	23
Миленков А. В. Системный подход к обеспечению эффективности взаимодействия финансовой системы и хозяйственного комплекса субъекта Российской Федерации	30
Никитская Е. Ф., Горбачёва И. А. Роль финансового контроля в обеспечении эффективности муниципальных инвестиционных программ	37
Рыжков А. О. Уточнение понятия инновации и инновационной деятельности для целей стимулирования развития предпринимательских структур в системе НИОКР	51
Сафонов М. С. К вопросу о необходимости внедрения новой методики расчета уровня экономической безопасности предприятия	58
Фролова А. В. Актуальные направления совершенствования программно-целевого финансирования объектов транспортной инфраструктуры	64
Халиков М. А., Зимина О. С. Модели неустойчивой динамики «затраты-выпуск» для предприятия с неоклассической производственной функцией	80

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Вячина И. Н., Хайруллина Ф. Х.

Способы оценки эффективности использования
заемного капитала по его ключевым составляющим 90

Гладков И. В.

Финансовая устойчивость кредитных организаций
в условиях экономического спада в России 96

Глухова М. И., Исламова Г. И.

Методика оценки эффективности управления
текущими денежными потоками коммерческого банка 103

Гусов А. З., Бураков С. В.

Управление рисками как фактор устойчивого развития
предприятий автомобильной промышленности России 112

Дормидонтов А. В.

Коммерческие банки – обязательный элемент
системы предпринимательства? 122

Ковалева И. П., Зудин А. Б.

Реформирование здравоохранения России:
теория и практика 132

Навроцкая А. С.

Использование товарного знака
в современной российской практике: проблемы и пути решения 142

Назирова В. Р., Русавская А. В.

Проблемы развития банковской системы России 153

Федоров М. А.

Проблема законодательного регулирования аутсорсинга
в сфере страхования 159

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Фролова В. Б., Маргарян А. К.

Государственная поддержка малого бизнеса:
современная практика в России и за рубежом 169

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ананченкова П. И., Кузнецов М. Ю. Профессиональное обучение безработных в системе службы занятости населения	176
Баженова С. А. Организация профессионального обучения и переподготовки безработных граждан на базе региональных бизнес-инкубаторов	184
Бакальская Е. В., Сони́на М. Ю. Проблемы дифференциации в культурной сфере	191
Беспалов М. В., Макаров И. Н., Некрасова Е. А. Роль человеческого капитала в обеспечении экономической безопасности регионов страны в условиях информационной экономики	198
Кузнецов М. Ю. Безработица как социально-экономическая проблема современной России	207
Пасечник П. В., Кандаурова Н. В. Проблемы, возможные варианты загруженности и рационального использования объектов спортивных комплексов физкультурно-спортивными занятиями	213

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Васькин Ф. И.

*кандидат экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО РГАЗУ,
кафедра «Бухгалтерский учет, финансы и аудит», профессор
e-mail: vaskfedor@yandex.ru*

Дятлов А. С.

*ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
аграрный университет», Институт экономики
и землеустройства, магистрант
e-mail: leath1829019@gmail.com*

Методологические и информационные аспекты прединвестиционного анализа

В статье рассматриваются вопросы базовой основы экономического роста экономического субъекта, раскрываются структура, этапы и элементы прединвестиционного анализа и их содержание, указываются информационные источники, используемые для анализа финансового состояния, финансовых результатов и других показателей, характеризующих экономическую и финансовую деятельность и инвестиционные возможности экономического субъекта, определены возможные инвестиционные риски и возможные меры по их нейтрализации, связанные с реализацией инвестиционных проектов.

Ключевые слова: *экономический рост, инвестиционные средства, прединвестиционный анализ, стадии и этапы анализа, финансовая устойчивость субъекта, инвестиционные ресурсы, инвестиционные проекты и риски, бизнес план, инвестиционный план.*

Vas'kin F. I.

*PhD (Economics), professor,
Russian state agrarian correspondence University,
Department of accounting, finance and audit*

Dyatlov A. S.

*«The St-Petersburg state agricultural university»,
graduate of the Institute of Economics and of land management,*

Methodological and information aspects pre-investment analysis

The article discusses the issues underlying basics of economic growth economic entity, the structure, stages and elements of pre-investment analysis and their contents, specify the information sources used for the analysis of the financial condition, financial results and other indicators of economic and financial activities and investment opportunities of the economic entity, identified potential investment risks and possible measures to neutralize them, associated with the implementation of investment projects.

Keywords: *economic growth, investment funds, pre-investment analysis stage and the stages of analysis, the financial sustainability of the entity, investment resources, investment projects and risks, business plan, investment plan.*

Одним из основных факторов обеспечения экономического роста является накопленный собственный капитал (ресурсы) экономического субъекта.

Объем и качество основного инвестиционного капитала (производственных фондов) являются основными прямыми факторами экономического роста отдельных субъектов посредством увеличения объемов производства и повышения его эффективности. Рост капитала зависят от величины накопленного инвестиционного капитала, определяемого динамикой инвестиций. Масштабы инвестиций зависят в основном от размеров накопленной прибыли и амортизации, которые используются на накопление капитала.

Увеличение объемов производства в значительной степени достигается за счет применения новой техники и передовой технологии. Рост объемов производства вызывает необходимость и соответствующего увеличения производственных мощностей путем их расширения, реконструкции и модернизации и/или за счет дополнительного введения новых мощностей.

На действующих производствах это, как правило, реализуется путем усовершенствования имеющихся машин и оборудования, повышающие их производительность и качество продукции, или их замены, и за счет расширения производственных площадей. Такие инвестиционные мероприятия могут осуществляться на основании упрощенной планово – проектной документации и имеющихся собственных внутренних финансовых ресурсов: прибыли, амортизации и других собственных средств от инвестиционных операций. Эти виды прединвестиционных работ могут успешно осуществляться на основе аутсорсинга, при котором такие работы передаются другим организациям с оплатой за услугу, в результате чего работы выполняются в более короткие сроки, более качественно и с меньшими затратами на оплату труда и отчисления в социальные фонды (пенсионный, медицинского и социального страхования).

Создание новых, особо значимых, производств реализуется обычно на основе отдельного инвестиционного проекта со всеми обоснованиями, составляемого специализированной проектной организацией в соответствии с условиями договора и задания заказчика. Источниками финансирования инвестиционных проектов могут быть собственные средства экономических субъектов, так и средства внешних инвесторов, заемные средства, государственная поддержка в форме выделяемых субсидий, льготных субсидированных кредитов и субсидирования процентной ставки по инвестиционным кредитам. (2)

Оценка эффективности инвестиций наиболее ответственный элемент инвестиционного решения, от результатов которого во многом зависит реализация цели инвестирования. В связи с этим необходимо прежде всего рассмотреть существующие методические подходы к оценке привлекательности и эффективности инвестиций на основе показателей надежности финансового состояния и определить возможности их применения с целью рационального выбора вариантов инвестирования. Однако до настоящего времени в науке и практике не сформировался единый подход к определению понятия «инвестиционная привлекательность» во взаимосвязи с понятием «финансовое состояние и финансовая устойчивость» экономического субъекта.

Таким образом, до осуществления прединвестиционных и инвестиционных мероприятия необходимо (целесообразно) в первую очередь оценить (проанализировать по применяемой в науке и практике методологии) инвестиционную привлекательность на основе оценки фактического (реального) финансового состояния и финансовых результатов действующего экономического субъекта с целью возможной успешной реализации планируемых инвестиционных решений, то есть осуществить прединвестиционный экономический анализ, являющийся первоначальной стадией последующего инвестиционного процесса.

1. При прединвестиционном исследовании определяются в совокупности необходимость, возможности и эффективность инвестиций в определенные инвестиционные проекты. Для того, чтобы определить инвестиционную привлекательность прежде необходимо оценить показатели, характеризующие в совокупности эффективность всех видов деятельности функционирующего экономического субъекта: текущей, инвестиционной и финансовой. На данном этапе такие показатели могут быть определены аналитиками исходя из индивидуальных особенностей функционирующего или вновь создаваемого экономического субъекта.

Объектами прединвестиционного экономического анализа на этой стадии для субъектов разных направлений производственной сферы деятельности могут быть в частности такие как:

а) показатели обеспеченности и эффективного использования трудовых ресурсов и фонда оплаты труда: производительность труда, эффективность труда, материалоемкость труда, уровень оплаты труда, качество продукции и ее конкурентоспособность, технико-экономический уровень производства, способность субъекта к саморазвитию на основе инновационной политики и др.;

б) показатели достигнутого уровня эффективности использования основных фондов и рентабельности производимой продукции (товара) и их соответствие нормативным значениям

б) показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности субъекта: структура доходов и расходов; прибыль до налогообложения, чистая прибыль, рентабельность продаж, рентабельность до и после налогообложения налоговая нагрузка и др.;

в) показатели финансового состояния (финансовой устойчивости) субъекта и их соответствие нормативным значениям: обеспеченность собственными средствами (платежеспособность), коэффициент покрытия, коэффициент маневренности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, финансовой независимости, коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент критической оценки, коэффициент задолженности, интенсивность оборота авансируемого капитала, эффективность управления, прибыльность собственного капитала, финансовая устойчивость, соотношение заемных и собственных средств, соотношение мобильных и иммобилизованных средств; кредитоспособность, стоимость мобильных активов, величина собственного и заемного капитала, группа финансовой устойчивости и др.; (3)

г) показатели, характеризующие изменения финансового состояния: структуру потоков поступления и направления использования денежных средств и денежных эквивалентов; притока и оттока денежных средств по видам деятельности (текущей, инвестиционной, финансовой) и чистого совокупного изменения денежных средств за отчетный период; прирост (снижение) денежных ресурсов на конец отчетного периода по сравнению с их наличием на начало отчетного периода; обеспеченность собственными денежными ресурсами и др.;

Особое внимание при этом следует уделить анализу потоков денежных средств по инвестиционной деятельности, способствующей

увеличению активов, которые, как ожидается, будут приносить доход на протяжении длительного времени. При этом необходимо обратить внимание на структуру потоков поступления и направлений использования денежных средств и их эквивалентов. Отметим, что оценивая потоки поступления денежных средств в инвестиционную деятельность, среди них отсутствуют используемые в инвестиционной деятельности прибыль, целевое финансовое финансирование и долгосрочные заемные средства, в то время как в направлениях использования отражается весь объем капитальных вложений, независимо от источников используемых денежных средств. В связи с этим в Отчете о движении денежных средств и денежных эквивалентов, как правило, отток превышает приток денежных средств за отчетный период по инвестиционной деятельности. В бухгалтерском учете основная (текущая) и инвестиционная деятельность учитываются обособленно, что следовало бы сделать в учете и с денежными источниками по этим видам деятельности. С этой целью целесообразно средства финансирования инвестиционной деятельности (прибыль, амортизационные отчисления, целевое финансирование и др.) хранить в банке на отдельном счете от основной деятельности и использовать их строго по целевому назначению;

д) показатели, характеризующие сохранение капитала: размер чистых активов в сравнении размером уставного капитала (обеспеченность уставного капитала собственными чистыми активами);

е) показатели эффективности использования капитала: рентабельность совокупных активов; рентабельность внеоборотного капитала; рентабельность собственного капитала и др.

Особенно тщательно необходимо проанализировать имеющийся собственный внеоборотный инвестиционный капитал в части основных средств, оценить их оснащенность (фондооснащенность, фондовооруженность), физическое (техническое) состояние (коэффициенты износа и годности), моральное производственное и техническое соответствие требованиям производительности и качества производимой продукции, поступление новых и списание изношенных и морально устаревших основных средств (коэффициент обновления), обеспеченность энергетическими ресурсами (мощностями), эффективность использования (фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность) и др.

Заметим при этом, что до сего времени наукой и практикой не выработаны критерии содержания понятий «основные средства» и «основные фонды», которые чаще всего отождествляют. Так, понятие «основные фонды» зафиксировано в Общероссийском классификаторе

основных фондов и им полностью пользуются органы государственной статистики и налоговые органы. В то же время понятие «основные средства» полностью господствует в нормативных правовых актах и в учебной литературе по бухгалтерскому учету и в бухгалтерской (финансовой) отчетности, в практике бухгалтерского учета, а также и в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) (4).

Однако С.А. Огарков считает, что термин «основные фонды» не является синонимом термина «основные средства». По его мнению, «Под основными фондами ... понимается стоимостное выражение средств труда, ...» и далее « ... обширная и разнородная совокупность основных средств, ... определяет состав и структуру баланса основных фондов, ...». (6, С. 18, 19).

Следовательно, под основными средствами следует понимать отдельные виды движимого и недвижимого имущества в их материально-вещественной и стоимостной форме, являющиеся элементами основных фондов, путем суммирования которые в совокупности составляют основные фонды в стоимостной форме.

Для проведения прединвестиционного экономического анализа изложенными направлениями следует воспользоваться Отраслевыми методическими рекомендациями по учету основных средств в сельскохозяйственных организациях (7) и соответствующей информацией, имеющейся в годовой бухгалтерской финансовой и управленческой отчетности сельскохозяйственных организаций, приведенной в таблице 1.

В организациях других отраслей производственной сферы деятельности вместо указанных в таблице 1 специализированных отчетных форм, рекомендованных Минсельхозом РФ для организаций АПК, может быть использована информация примерных типовых форм, рекомендованных Минфином РФ, форм отчетности (Бухгалтерский баланс, Отчет о финансовых результатах, Приложение у бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах: Отчет об изменениях капитала, Отчет о движении денежных средств, Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в табличной форме и текстовой форме), и иных специализированных отчетных форм, составляющихся организациями соответствующих отраслей производства.

Наряду с бухгалтерской (финансовой) отчетностью при необходимости для прединвестиционного анализа может привлекаться также информация налоговой, статистической, экологической и другой специализированной федеральной, региональной и отраслевой отчетности.

Таблица 1

**Источники информации для прединвестиционного анализа
в сельскохозяйственных организациях**

Показатели	Номер формы	Наименование отчетной формы, раздела
Трудовые ресурсы, ФОТ	5-АПК	Численность работников и фонд оплаты труда
Финансовые результаты	2-АПК	Финансовые результаты деятельности
Финансовое состояние	1 ПК	Бухгалтерский баланс
Изменение финансового состояния	4 АПК	Отчет о движении денежных средств (по текущим, инвестиционным и финансовым операциям)
Сохранение капитала	1-АПК 3- АПК	Бухгалтерский баланс Отчет об изменениях капитала
Состояние основных средства	1-АПК Пояснения 17- АПК	Бухгалтерский баланс, 1 – внеоборотные активы Прояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах (в табличной форме) Наличие и движение основных средств
Обеспеченность собственными оборотными средствами	1- АПК Пояснения	Бухгалтерский баланс, раздел 2 – оборотные активы, раздел 5 – краткосрочные обязательства; Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, раздел 3 – запасы
Кредитоспособность	1-АПК	Бухгалтерский баланс: раздел 1 – оборотные активы, раздел 5 – краткосрочные обязательства
Инвестиционные средства	6-АПК 10- АПК	Основные показатели деятельности организаций агропромышленного комплекса Целевое финансирование (из федерального, регионального и местного бюджетов)
Эффективность использования капитала	1-АПК	Бухгалтерский баланс

Выше приведен обширный перечень характеристик текущей, инвестиционной и финансовой деятельности экономических субъектов, в совокупности характеризующий эффективную деятельность и финансовую устойчивость экономических субъектов. Однако для целей прединвестиционного анализа могут быть использованы лишь те из них, которые в большей степени объективнее характеризуют инвестиционную привлекательность применительно к региональным, отраслевым, природно-климатическим и иным условиям жизнеспособности инвестиционных проектов.

2. По результатам проведенного анализа и при выявлении финансовой устойчивости экономического субъекта представляется возможность перейти к следующему этапу прединвестиционного анализа – анализу возможности и перспективы объекта инвестиций и принятию

окончательного решения о целесообразности инвестиционных финансовых вложений в планируемый инвестиционный проект и их эффективности.

Однако при значительном расширении масштабов действующего производства или освоения дополнительных новых видов производства в крупных размерах, как правило, целесообразно в первую очередь оценить и экономически обосновать внешние и внутренние условия, оказывающие существенное, а иногда и решающее, влияние на формирование идеи в предполагаемых (планируемых) инвестиционных действиях. Такими внешними и внутренними условиями, в частности, могут быть:

- возможности и необходимости создания импортозамещающего производства, что весьма важно в условиях внешнеэкономических санкций против России;
- наличия и изучения российского и зарубежного опыта функционирования аналогичных производств в соответствующих экономических и природных условиях;
- наличия потребности в предполагаемом производстве в России и за рубежом;
- наличия благоприятного инвестиционного климата, инвестиционной привлекательности и др.

Анализ этих аспектов на первоначальной стадии прединвестиционного анализа необходим для формирования уверенности в необходимости и возможности создания и реализации определенного инвестиционного проекта и организации последующих проектных процедур.

3. На следующем этапе прединвестиционного анализа проводится оценка достаточности регионального и отраслевого ресурсного (сырьевого, инвестиционного) потенциала для реализации проекта, в частности:

- перспективы развития соответствующих отраслей;
- сложившегося уровня производства или его отсутствия аналогичных товаров и услуг и уровень удовлетворения потребителей в них;
- возможности дополнительной потребности рынка в производимых и проектируемых к производству новых товарах и услугах;
- экономической целесообразности (доходности) расширения действующего или нового производства товаров и услуг;
- конкурентноспособности (жизнеспособности) в сфере производителей аналогичных товаров или услуг и аналогичных проектов;

- наличие удовлетворяющих потребности соответствующих природных запасов для обеспечения полной потребности нового производства (ресурсного потенциала проекта) на ближайшую перспективу;
- внутреннего и внешнего финансового обеспечения;
- возможных рисках и мерах по их нейтрализации и других факторов обеспечения эффективности расширяемого или нового производства.

Прединвестиционный анализ приведенных условий и их положительные результаты служат базовой основой для разработки перспективного инвестиционного проекта, в котором в обязательном порядке должна быть следующая информация:

- Цель реализации проекта.
- Период существования проекта и длительность расчетного периода.
- Общие данные, характеризующие экономическую конъюнктуру (темпы инфляции, курсы валют).
- Объем вложений и планируемая выручка от реализации инвестиционного проекта (окупаемость проекта).

4. На заключительном этапе прединвестиционного анализа необходимо проанализировать систему возможных рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта.

Риск представляет экономическую категорию, характеризующую состояние неопределенности в производственных отношениях. При финансировании проектов должен учитываться в частности:

- риск не завершения строительства, гарантируемый участниками строительства и инвесторами;
- риск неконкурентоспособности (нежизнеспособности) проекта;
- риск неплатежеспособности (неуплаты задолженностей по инвестиционным работам сторонних организаций);
- риск чрезвычайных обстоятельств и др.

Основными мерами снижения риска могут быть:

- наличие для использования резервных фондов и накопленной прибыли;
- наличие возможного дополнительного финансирования участников строительства и инвесторов;
- наличие гарантий на дополнительные кредиты и займы, в том числе и под гарантии третьих лиц, и др.;

- передача рисков путем заключения контрактов на строительные работы, на аренду машин и оборудования, на материально-техническое обеспечение и снабжение;
- наличие страховых возможностей на случаи рисков от чрезвычайных обстоятельств – природных воздействий (пожаров, наводнений, землетрясений и др.), хищений, несчастных случаев и др. (7, с. 142-143).

4. На основе проведенного на предыдущих стадиях прединвестиционного анализа и положительной оценки финансовой устойчивости экономического субъекта, наличия внешних и внутренних условий расширения действующего или создания нового производства, предварительной оценки возможных рисков и наличия возможных факторов их нейтрализации представляется возможным перейти к следующему заключительному этапу прединвестиционного анализа – этапу подготовки технического обоснования проекта, разработке рабочей документации и формированию оценочного отчета инвестиционного проекта.

На этом этапе прединвестиционного анализа выбранного инвестиционного проекта выполняются, как правило, следующие прединвестиционные мероприятия:

- проводится анализ технических решений на предмет их соответствия инновациям и экологическим условиям;
- осуществляется согласование инвестиционного проекта на предмет его соответствия государственным и местным (муниципальным) приоритетам;
- проверяется соответствие инвестиционного проекта сертификационным требованиям;
- осуществляется комплектование компетентного соответствующего числа инженерно-технического персонала, необходимого для процесса реализации инвестиционного проекта;
- составляется на основе предварительного обоснования бизнес-план.

В дополнение к проведенным на этом этапе прединвестиционным мероприятиям необходимо дополнительно, в режиме реального времени, изучить наличие необходимых ресурсов в районах их производства, определить оптимальный размер производства и провести его экспериментальные испытания и определить экономическую эффективность избранного инвестиционного проекта.

С целью выявления влияния результатов реализации инвестиционного проекта на финансовое состояние экономического субъекта

целесообразно с учетом показателей эффективности проекта составить прогнозный расчетный (креативный) бухгалтерский баланс и на основе его сравнения с показателями фактического баланса на отчетную дату, предшествующую освоению проекта, выявить возможную перспективную финансовую устойчивость субъекта. Это значительно повысит уверенность экономического субъекта и привлекательность инвесторов и кредиторов, а возможно и государственных органов, в реальности и эффективности достижения поставленной инвестиционной цели и конкурентоспособности проекта на местном, региональном и федеральном российском и международном уровне.

5. После выполнения всех прединвестиционных исследовательских и аналитических процедур составляется инвестиционный план, который представляется на рассмотрение и утверждение (принятие или отклонение) участниками инвестиционного проекта.

Принятие и реализация различных инвестиционных проектов, как правило, не является сугубо обособленным мероприятием. Как правило, перспективные инвестиционные проекты реализуются во взаимосвязи с государственной, региональной или отраслевой инвестиционной политикой. Так, например, региональная сбалансированная инвестиционная политика может предусматривать (7):

- информационную открытость инвестиционного процесса;
- организацию взаимодействия инвесторов и заинтересованных структур;
- унифицированность публичных процедур;
- сбалансированность частных и публичных интересов;
- объективность и неизменность принимаемых решений;
- доброжелательность во взаимоотношениях с участниками принимаемых решений;
- простоту, ясность и стабильность инвестиционного законодательства;
- презумпцию добросовестности инвесторов;
- прозрачность принятия инвестиционных решений и другие принципы инвестиционного проектирования.

Наряду с указанными принципами в инвестиционной политике региона могут быть определены и направления поддержки инвестиционных процессов, такие как (7):

- поиск новых форм совместного (государственно-частного) инвестирования в перспективные проекты;
- предоставление инвесторам мер государственной поддержки;

- создание индустриальных и технологических парков;
- создание центров кластерного развития;
- финансовая поддержка и налоговое стимулирование;
- формирование благоприятных тарифных условий для инвестиций и др.

Несомненно, приведенные прединвестиционные аналитические оценки условий, обеспечивающих возможности и эффективность инвестиций в проекты являются стимулирующими факторами развития частных и совместных инвестиционных процессов и соответственно базовой основой экономического роста субъектов и страны в целом.

Используемые источники

1. Прединвестиционный анализ. Электронный ресурс.// <http://utmagazine.ru/posts/13577-predynvesticionnyu-analiz>.
2. Беспяхотный Г.В. Механизмы государственного финансирования инвестиционного развития сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2015. – № 8. – С. 2–6.
3. Бобок В.С. Оценка инвестиционно-финансового потенциала перерабатывающих предприятий Краснодарского края // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – № 9. – С. 28–30.

Иванов Г. С.

*кандидат экономических наук,
ФГБУ «НИИ ТСС» Минтруда России,
ведущий специалист Аппарата учёного совета
e-mail: niitruda.gleb@yandex.ru*

Структура государственного управления охраной труда

Автором в статье рассмотрена структуру государственного управления охраной труда. Выявлено, что система управления охраной труда в Российской Федерации имеет три уровня управления: федеральный, региональный и местный, что отдельные функции управления охраной труда выполняют органы прокуратуры, органы надзора и контроля, Фонда социального страхования Российской Федерации.

Ключевые слова: *Охрана труда; Безопасность труда; Условия труда; Структура государственного управления охраной труда.*

Ivanov G. S.

*PhD (Economics),
Institute of Labor and Social Security*

Structure of public administration by labor protection

The author in article it is considered structure of public administration by labor protection. It is revealed that the control system of labor protection in the Russian Federation has three levels of management: federal, regional and local that separate functions of management of labor protection carry out bodies of prosecutor's office, bodies of supervision and control, Social Insurance Fund of the Russian Federation.

Keywords: *Labor protection; Safety of work; Working conditions; Structure of public administration by labor protection.*

Организационная основа управления охраной труда закреплена в Трудовом кодексе Российской Федерации. Статьей 216 Трудового кодекса Российской Федерации определена роль «Государственного управления охраной труда» и указано, что «государственное управление охраной труда осуществляется Правительством Российской Федерации непосредственно или по его поручению федеральным органом исполнительной власти...»¹.

Система управления охраной труда в Российской Федерации имеет три уровня управления: федеральный, региональный и местный (рисунок 1).

¹ «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191626> (дата обращения 15.03.2016).

Правительство Российской Федерации					
Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации (Минтруд России) Департамент условий и охраны труда Отдел политики охраны труда Отдел мониторинга условий и охраны труда Отдел регулирования специальной оценки условий труда	ФГБУ «НИИ ТСС» Минтруда России ФГБУ «ВНИИ охраны и экономики труда» Минтруда России	Администрация региона Отдел охраны труда Администрация муниципального образования Отдел охраны труда	Фонд социального страхования (ФСС) Региональные ФСС Отделения регионального ФСС	Система органов государственного надзора и контроля Ростехнадзор Роспотребнадзор МЧС Транспортная инспекция Региональные органы спецнадзора Муниципальные органы спецнадзора	Роструд Управление государственного надзора в сфере труда Региональные органы Роструда Государственная инспекция труда

Рисунок 1. Действующая структура государственной системы управления охраной труда

Источник: составлено автором.

Государственное управление охраной труда осуществляется Правительством Российской Федерации непосредственно или по его поручению федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере охраны труда, а также другими федеральными органами исполнительной власти в пределах их полномочий (в ред. Федерального закона от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ²).

В настоящее время федеральным органом исполнительной власти, обеспечивающим задачу управления охраной труда, являются:

- Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации;
- а также федеральные органы исполнительной власти в пределах их полномочий в соответствии с положением о Министерстве труда и социальной защиты Российской Федерации.

В структуре Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации действует Департамент условий и охраны труда, занимающийся вопросами политики охраны труда, мониторингом условий и охраны труда, регулированием специальной оценки условий труда, а также Департамент развития социального страхования³, в ведении которого относятся следующие вопросы:

- выработки тарифной политики в области страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, обязательное медицинское страхование;
- нормативного правового регулирования в сфере социального страхования, включая исчисление и уплату (перечисление) страховых взносов в ФСС России, ПФР и ФОМС;
- подготовки и реализации международных договоров по вопросам обязательного социального страхования;

² Федеральный закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_49025/ (дата обращения 20.02.2016).

³ Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации. URL: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/structure/> (дата обращения 20.02.2016).

- координации деятельности ФСС России и ПФР по вопросам применения законодательства Российской Федерации о страховых взносах.

Отдельные функции управления охраной труда выполняют органы прокуратуры, органы надзора и контроля, Фонд социального страхования Российской Федерации.

Управление охраной труда в отраслях экономики или в определенной сфере деятельности осуществляют соответствующие федеральные органы исполнительной власти и другие органы управления совместно с соответствующими общественными организациями.

Положения о федеральных органах исполнительной власти (министерствах, ведомствах) определяющие их задачи и функции в области управления условиями и охраной труда, утверждаются постановлениями Правительства Российской Федерации. Государственное управление охраной труда на территориях субъектов Российской Федерации осуществляется федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области охраны труда в пределах их полномочий.

Используемые источники

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015). URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191626> (дата обращения 15.03.2016)
2. Федеральный закон от 22.08.2004 № 122-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_49025/ (дата обращения 20.02.2016).
3. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации. URL: <http://www.rosmintrud.ru/ministry/structure/> (дата обращения 20.02.2016).

Кещян В. Г.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
e-mail: vazgen.k@bk.ru*

Скрябин Е. А.

*аспирант,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Управление рисками и ценные бумаги»
e-mail: evg.skryabin@mail.ru*

Прогнозирование цен с помощью нейронных сетей (на примере анализа фьючерса на индекс РТС)

Данная статья посвящена аспектам подготовки данных и проведен эксперимент по обучению нейронной сети на фьючерсе на индекс РТС, с использованием пакета Neuro-Fuzzy Designer программы Matlab. В виде результата сделан вывод, что нейронные сети обладают высоким потенциалом, как инструмент в прогнозировании цен.

Ключевые слова: биржа, FORTS, нейронная сеть, прогноз.

Keschan V. G.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Plekhanov Russian University of Economics*

Skryabin E. A.

*postgraduate student,
Plekhanov Russian University of Economics,
department of the exchange business and security market*

Price Forecasting Using Neural Networks (for example, analysis of the futures on the RTS index)

This article focuses on aspects of preparation data and conducted experiment of training the neural network on the RTS Index futures, with Neuro-Fuzzy Designer (Matlab) program package. As a result, it concluded that neural networks have a high potential as a tool in forecasting prices.

Keywords: Stock Exchange, FORTS, neural network, forecast.

Введение

В наше время все чаще возникает проблема анализа большого количества данных на финансовых рынках. Нейронные сети используются там, где необходимо решать задачи прогнозирования и классификации информации. Нейронные сети нелинейны и представляют

собой исключительно мощный инструмент для моделирования и выявления и воспроизведения чрезвычайно сложных зависимостей.

В этой статье я хочу познакомить вас с базовыми понятиями по нейронным сетям, как подготовить данные для обучения нейронной сети в программе MATLAB и провести эксперимент по обучению нейронной сети на примере фьючерса на индекс РТС, так как нейронные сети учатся на примерах.

Результатом этого эксперимента будет раскрытие высокого потенциала нейронных сетей как инструмента в прогнозировании цен.

Нейронные сети в трейдинге

Первичные работы, относящиеся к моделированию искусственных нейронных сетей, появились более четырех десятков лет тому назад. Эти исследования представлялись весьма перспективными благодаря удивительным свойствам, присущим нейронным сетям, напоминающим работу мозга. Нейронные сети привлекательны с интуитивной точки зрения, ибо они основаны на примитивной биологической модели нервных систем. В будущем развитие таких нейро-биологических моделей может привести к созданию действительно мыслящих компьютеров¹. Предсказание финансовых временных рядов — один из важнейших элементов любой инвестиционной деятельности. Сама идея инвестиций — спекуляций, это вложение денег с целью получения дохода в будущем, основывается на идее прогнозирования будущего.

Это важнейшее свойство рыночных временных рядов легло в основу теории «эффективного» рынка, изложенной в диссертации Луи де Башелье (L. Bachelier) в 1900 г. Согласно этой доктрине, инвестор может надеяться лишь на среднюю доходность рынка, оцениваемую с помощью индексов, таких как Dow Jones или S&P500 для Нью-Йоркской биржи. Всякий же спекулятивный доход носит случайный характер и подобен азартной игре на деньги. В основе непредсказуемости рыночных кривых лежит та же причина, по которой деньги редко валяются на земле в людных местах: слишком много желающих их поднять. Теория эффективного рынка не разделяется, вполне естественно, самими участниками рынка (которые как раз и заняты поиском «упавших» денег). Большинство из них уверено, что рыночные временные ряды, несмотря на кажущуюся стохастичность, полны скрытых закономерностей, т.е. в принципе хотя бы частично предсказуемы. Такие скрытые эмпирические закономерности пытался выявить в 30-х

¹ Нейрокомпьютинг и его применение в науке и бизнесе. А. Ежов, С. Шумский. 1998 г.

годах в серии своих статей основатель волнового анализа Эллиот (R.Elliott).

Главное свойство нейросетей – способность к обучению. Для решения какой-либо задачи на компьютере традиционным методом необходимо знать правила (математические формулы), по которым из входных данных можно получить выходные (найти решение задачи). С помощью нейросети можно найти решение, не зная правил, а имея несколько примеров. Нейросети используют подход к решению задач более близкий к человеческому, чем традиционные вычисления. В самом деле, например, когда человек переходит улицу, он оценивает скорость движения автомобиля исходя из предыдущего опыта, не используя математических вычислений. Или, например, как ребенок без труда может отличить кошку от собаки, основываясь на ранее виденных им примерах. При этом часто он не может точно сказать, по каким признакам он их отличает, т.е. он не знает четкого алгоритма.

Другое важное свойство нейросетей – способность находить решение, основываясь на зашумленных, искаженных и даже противоречивых данных!

Еще одно замечательное свойство — это отказоустойчивость. В случае выхода из строя части нейронов, вся сеть в целом продолжает оставаться работоспособной, хотя, конечно, точность снижается. Это свойство важно для аппаратно реализованных нейросетей, т.к. если нейросеть эмулируется на традиционном компьютере, то в случае выхода из строя центрального процессора вся нейросеть потеряет работоспособность.

В принципе нейронные сети могут вычислить любую функцию, имеющую решение. Иными словами, делать все, что могут делать традиционные компьютеры.

На практике для того, чтобы применение нейронной сети было оправдано, необходимо, чтобы задача обладала следующими признаками:

- отсутствует алгоритм или не известны принципы решения задач, но накоплено достаточное число примеров;
- проблема характеризуется большими объемами входной информации;
- данные неполны или избыточны, зашумлены, частично противоречивы.

Также для хорошего прогноза нужно пользоваться качественно подготовленными данными и нейропакетами с большой функциональ-

ностью, такими как: Neuro-Fuzzy Designer(Matlab), Neural Networks(STATISTICA), NeuroShell Day Trader, Trajan.

Подготовка данных

Во-первых, рассмотрим типы нейронных сетей и их особенности перед подготовкой данных для прогнозирования фьючерса РТС. Выделяют несколько обычно три основных типа нейронных сетей, отличающихся по своей структуре и назначению:

- Иерархические сети, информация в таких сетях передается в процессе последовательного перехода от одного уровня иерархии к другому.
- Локальные сети, формируемые нейронами с ограниченными сферами влияния.
- Дивергентные сети с одним входом.

Теперь рассмотрим в виде таблицы (Таблица 1) те типы сетей, которые есть в программах для их анализа, а также их преимущества и недостатки.

Таблица 1²

Типы сетей в программах анализа

Тип сети	Преимущества	Недостатки
MLP	Небольшие, быстро работают.	Медленно обучаются.
RBF	Быстро обучаются.	Большие по размерам. Не могут экстраполировать.
Линейные	Простые, быстро обучаются.	Не могут решать нелинейные задачи.
Байесовы	Обучаются очень быстро, имеют хорошую теоретическую основу.	Очень большие, медленно работают, не экстраполируют.
Кохонена	Неуправляемое обучение.	Сложность исследования.
Сеть Элмана	Главное преимущество сетей Элмана состоит в том, что число контекстных нейронов определяется не размерностью выхода (как в сети Джордана), а количеством скрытых нейронов, что делает ее более гибкой	Число контекстных и скрытых нейронов должно быть одинаковым.
Сеть Хопфилда	Работают до достижения равновесия, когда следующее состояние сети в точности равно предыдущему.	Не могут решать задачи распознавания, если изображение смещено или повернуто относительно его исходного запомненного состояния.

² Таблица разработана автором.

Первоочередной задачей является **подготовка данных**, специалисты по нейронным сетям говорят, что в качестве входов и выходов нейронной сети не стоит выбирать значения котировок C_t , так как значимыми для предсказания являются изменения котировок. Поскольку эти изменения, как правило, гораздо меньше по амплитуде, чем сами котировки, между последовательными значениями курсов имеется большая корреляция – наиболее вероятное значение курса в следующий момент равно его предыдущему значению $C(t + 1) = C(t) + \Delta(C) = C(t)$ ³. Для повышения качества обучения необходимо стремиться к статистической независимости входов, то есть к отсутствию подобных корреляций. Поэтому в качестве входных переменных логично выбирать наиболее статистически независимые величины, например, изменения котировок $\Delta(C)$ или логарифм относительного приращения $\log(C(t)/C(t+1))$.

Для первичной работы будет использоваться Matlab, в нем будет использоваться пакет Neuro-Fuzzy Designer. Для начала необходимо загрузить данные, для этого воспользуемся историей с Финама⁴, нам нужен формат txt, а скачивать данные необходимо в формате ticker, per, date, time, open, high, low, close. Из них нам понадобятся для анализа данные открытия и закрытия. Далее необходимо эти данные подготовить для отправки в Matlab, для этого открываем скачанный текстовый файл с историей фьючерса на индекс РТС в Excel и отфильтровываем в нем необходимые нам для анализа данные. Для этого открываем текстовый файл с данными с помощью Excel, мастер текстов предложит подготовить данные для анализа, в шаге 1, необходимо выбрать в формате данных – с разделителями и начать импорт со строки 2. В шаге 2, надо выбрать – запятая. В шаге 3, необходимо через кнопку подробнее, пропустить все строки кроме цен открытия и закрытия, так же необходимо поменять разделитель целой и дробной части на точку.

Далее данные необходимо сгруппировать, так как мы хотим их прогнозировать. Нам необходимо получить прогноз цены закрытия будущего дня по 9 предыдущим. Данные для анализа в Matlab необходимо подавать в формате .dat, после подготовки данных в Excel их необходимо выгрузить обратно в блокнот, после подготовки они должны выглядеть таким образом (Таблица 2):

³ Панфилов П. Н. Введение в нейронные сети // Современный трейдинг – 2001.

⁴ <http://www.finam.ru>.

Пример подготовленных данных для Matlab

86630.0000000	86940.0000000	83870.0000000	86260.0000000
86160.0000000	86390.0000000	84120.0000000	84390.0000000
84370.0000000	84980.0000000	83300.0000000	84870.0000000
84870.0000000	86820.0000000	84110.0000000	86480.0000000

Теперь необходимо подготовленный файл с данными в формате .txt переименовать в .dat, далее этот файл необходимо загрузить в пакет Neuro-Fuzzy Designer. Для этого нажимаем кнопку Load Data и загружаем в файл с подготовленной историей в формате .dat.

Для обучения нейросетей в пакете Neuro-Fuzzy Designer предусмотрено 2 алгоритма обучения – обратное распространение и гибридное. Нам необходим гибридный, так как при данном способе обучения сеть будет готова за несколько проходов. На тренировочной выборке, после обучения прогноз сети будет отличаться от реального на несколько пунктов. Нам же необходимо предсказать будущее значение цены, поэтому были взяты следующие 10 дней после данных внутри выборки, теперь нам необходимо сгенерировать файл формата. fis, в качестве выходной функции выберем линейную функцию. На Рисунке 1 отображена, подготовка и загрузка данным в пакет Neuro-Fuzzy Designer программы Matlab.

После обучения сети и ее тестирования, на данных вне выборки среднеквадратичная ошибка составила 500 пунктов, что конечно неприемлемое для реальной торговли, но в случае доработок в подготовке данных на вход, нейронные сети могут быть хорошим помощником в торговле.

Результатом нашей работы является многослойная гибридная нейронная сеть, которая способна прогнозировать значения цен на небольшой период в будущем.

Выводы

Нейронные сети являются очень мощным инструментом для работы на финансовых рынках, к примеру, их можно использовать вместе с системами, основанных на техническом анализе или статистике, чтобы иметь возможность предсказать просадку тех или иных торговых систем, так же их можно использовать для совокупной оценки рисков той или иной корзины торговых алгоритмов. К плюсам нейрон-

⁵ Разработано автором.

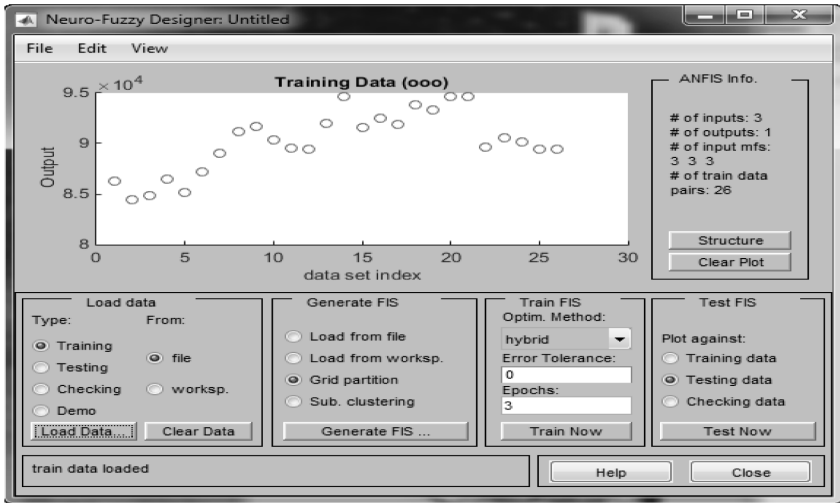


Рисунок 1. Подготовка пакета Neuro-Fuzzy Designer для загрузки данных ⁶

ных сетей можно отнести определённую объективность при принятии решений, в случае если данные на вход подготовлены максимально качественно, основная же проблема нейронных сетей — это выбор метода их обучения и подготовка данных на вход.

Используемые источники

1. Нейрокомпьютинг и его применение в науке и бизнесе. А. Ежов, С. Шуменский. 1990 г.
2. A Neural Network-Genetic Algorithm Hybrid Model for Forecasting Meriem Djennas, Mustapha Djennas, Mohamed Benbouziane.
3. Таблица 1. Разработано автором.
4. Таблица 2. Разработано автором.
5. Рисунок 1. Разработано автором в MATLAB (<https://www.mathworks.com>).

⁶ Разработано автором в MATLAB <https://www.mathworks.com>.

Миленков А. В.

*кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства,
соискатель учёной степени доктора экономических наук
e-mail: milal25@yandex.ru*

**Системный подход к обеспечению эффективности
взаимодействия финансовой системы
и хозяйственного комплекса
субъекта Российской Федерации**

Актуальность статьи определяется тем, что поступательное и динамичное социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации с целью обеспечения их экономической состоятельности требует научного исследования и объективного решения проблемы эффективного взаимодействия финансовой системы и хозяйственного комплекса региона, которые в настоящее время являются фактически автономными мезоэкономическими структурными единицами. В настоящее время не существует в полной мере единого методологического аппарата решения данной проблемы. В статье предложены направления адаптации базовых положений методологии системного подхода к специфике региональной социально-экономической сферы, которая рассматривается как многоуровневая система, включающая на высшем уровне иерархии подсистемы «хозяйственный комплекс» и «финансовая система». Предлагаются подходы к решению задач целеполагания и рационализации институциональной и функциональной структуры многоуровневой системы.

Ключевые слова: *субъект федерации, социально-экономическая сфера, хозяйственный комплекс, финансовая система, системный подход, системная иерархия, системный анализ, системный синтез.*

Milenkov A. V.

*PhD (Economics),
Russian academy of entrepreneurship,
an applicant applicant for the degree of doctor of economic sciences*

**A systematic approach to ensuring the efficiency
of interaction between financial system
and economic complex of the Russian Federation**

The relevance of the article is the fact that progressive and dynamic socio-economic development of the Russian Federation subjects with a view to ensuring their economic viability requires research and objective solution to the problem of effective interaction between the financial system and economic complex of the region, which are now virtually Autonomous meso-economic units. At present there is no fully developed unified methodologies of solving this problem. The article suggests directions of adaptation of the basic provisions of methodology of the system approach to the specific regional socio-economic sphere, which

is considered as a multilevel system, including at the highest hierarchy level of the subsystem «economy» and «financial system». Suggests approaches to the solution of problems of goal-setting and streamlining institutional and functional structure of the system.

Keywords: *subject of the Federation, the socio-economic sphere, economic system, financial system, system approach, system hierarchy, system analysis, system synthesis.*

Формирование условий эффективного функционирования структурно сложного, обладающего многообразными и разнонаправленными внешними и внутренними коммуникациями объекта требует применения адекватной его сущностной специфике методологии. С общенаучной (теоретической, гносеологической) точки зрения методология — это учение о структуре, логических основах и базовых понятиях научного познания, позволяющее обеспечить целенаправленность и состоятельность самого широкого круга исследований¹. Выбор и адаптация методологии к особенностям конкретной области исследования предполагает прикладной аспект понимания данного термина, в соответствии с которым методология представляет собой совокупность базисных принципов, методов, методик, способов и средств их реализации в организации и построении научно-практической деятельности людей². Главными требованиями к трактуемой таким образом методологии являются возможности объективного исследования объекта, выявляющего основные факторы его состояния (системный анализ), и определения научно обоснованных условий и инструментов придания объекту новых качественных свойств (системный синтез).

Принципиальная важность методологического обоснования исследований социально-экономической сферы обусловлена двумя обстоятельствами. Первое из них заключается в том, что для составляющих эту область человеческой деятельности объектов характерна высокая степень предметного и функционального многообразия. Данная особенность требует, как ее полного учета в способах исследования и, следовательно, соответствующей конкретизации состава его инструментов, так и отражения в применяемых методах общности, создающей единство социальной и экономической составляющих и их отдельных элементов.

Второе обстоятельство необходимости применения единой методологии изучения социально-экономической сферы состоит в крайне высокой степени динамики и неопределенности ее состояния, как объекта исследования в целом, так и его отдельных составляющих. Объективность данного положения определяется, с одной стороны,

¹ Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. — М.: Изд-во «Красанд», 2014.

² Рассел Дж. Методология. — М.: Изд-во «VSD», 2012.

имманентным циклическим характером экономического развития с доказанной невозможностью точного прогнозирования длительности коротких циклов³, а с другой — бихевиористическими основами функционирования общества, создающими условия непредсказуемого в большом числе случаев принятия экономических решений отдельными членами и социальными группами (коллективами)⁴.

Наиболее адекватной особенностям социально-экономической сферы методологией является системный подход, который может эффективно использоваться в отношении данного объекта, как при его рассмотрении в целом, так и при исследовании его иерархических (мезо и микроэкономических) структурных единиц. Данное положение вытекает из сущности данного способа научного познания, в основе которого лежит понимание объекта исследования, как системы — совокупности взаимодействующих друг с другом и объединенных наличием единой цели относительно автономных частей⁵.

Отметим в этой связи то, что в зависимости от степени детализации, в качестве системы может выступать любой элемент социально-экономической сферы, обладающий структурой (область, отрасль, сектор, организация), который может считаться системой, как таковой, или подсистемой, если он рассматривается в контексте его включенности в иерархию. При этом концептуальные основы системного подхода в отношении систем и подсистем являются общими.

В терминологии классического системного подхода социально-экономическая сфера субъекта федерации и составляющие ее региональный хозяйственный комплекс, финансовая система региона представляют собой большие и сложные системы, для которых характерно наличие автономных (в операционном смысле) составляющих и масштабной совокупности внешних и внутренних связей, выраженных материальными, трудовыми и финансовыми потоками. При этом таким системам объективно присущи признаки большой размерности множества возможных состояний и принципиальной невозможности точного описания законов функционирования и автоматического управления (необходимость включения управляющей подсистемы)⁶. Сле-

³ Мизес Л. фон. Теория экономического цикла. — М.: Изд-во «Социум» 2012.

⁴ Фрейджер Р., Фейдимен Дж. Радикальный бихевиоризм. — М.: Изд-во АСТ, 2007.

⁵ Applied System Simulation / Ed. by Mohammad S. Obaidat, Georgios I. Papadimitriou. — Bern; Berlin; Bruxelles etc.: Springer, 2003.

⁶ Берталанфи Л. фон. Общая теория систем / Электронный ресурс: режим доступа http://grachev62.narod.ru/bertalanffy/bertalanffy_2.html.

дует отметить, что, по мнению экспертов, эти свойства исследуемых систем определяют научную сложность их моделирования, в рамках которого необходимо сочетать точные (экономико-математические) и эвристические (вербально-описательные) методы.

Прикладное применение системного подхода в качестве методологического аппарата анализа и синтеза социально-экономических объектов, в качестве базовой задачи выделяет объективное целеполагание, состоящее в гармонизации локальных целей подсистем и общей цели системы, существенно расходящихся под воздействием закона эмерджентности⁷. Инструментом решения данной задачи является построение дерева целей, представляющее собой последовательное иерархическое ранжированное описание совокупности целей системы с соблюдением принципа подчиненности целей более низкого уровня, целям более высокого уровня⁸.

Формальные правила построения дерева целей⁹, предполагают определенную последовательность действия, в рамках которых вначале на первом уровне иерархии определяют главную (генеральную) цель исследуемой системы и, далее — цели ее элементов (как правило, подсистем), расположенных на втором уровне иерархии. При этом строго соблюдается требование согласования целей различных уровней иерархии (принцип согласования): достижение каждой цели второго уровня должно являться обязательным условием достижения генеральной цели. Этот процесс повторяется для каждой цели следующих иерархических уровней до их исчерпания (число уровней системной иерархии, включаемых в дерево целей устанавливаются исходя из содержательных особенностей исследуемого объекта).

Представляется необходимым подчеркнуть, что реализация принципа согласования при исследовании реально существующей социально-экономической системы в большом числе случаев выявляет несоответствие (или неполное соответствие) целей, на достижение которых ориентирован элемент нижестоящего уровня, цели элемента более

⁷ Закон эмерджентности определяет наличие отличающихся свойств у системы и ее элементов (подсистем) [10]. Такие свойства элементов, развиваясь, приводят к возрастающему расхождению между общей целью системы и локальными целями их функционирования и могут привести либо к радикальному изменению, либо к дезинтеграции системы.

⁸ Баринов В.А., Денисов А.А., Болотова Л.С., Волкова В.Н., Дуболазов В.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями. — М.: Финансы и статистика, 2009.

⁹ Russell L. Ackoff, Fred E. Emery. On Purposeful Systems. — Aldine-Atherton, 1972.

высокого уровня. В прикладном отношении такое несоответствие является основанием для корректировки функциональной структуры исследуемого объекта.

Принципиальным требованием целеполагания, в соответствии с базовыми положениями системного подхода, является наличие критериального ориентира достижения каждой из целей, установленных при иерархическом анализе объекта, который должен иметь численное измерение. Выполнение данного требования позволяет объективно оценить качество системы посредством количественной оценки степени согласованности целей (фактически – измерить эффективность межуровневого взаимодействия в системе). При этом, критериально-целевой ориентир может иметь вид как единственной (возможно, интегрированной) характеристики, так и набора параметров, отражающих различные направления достижения генеральной цели¹⁰.

В контексте постановки и решения с помощью системного подхода проблемы эффективного взаимодействия финансовой системы и хозяйственного комплекса региона, данные объекты могут и должны рассматриваться как подсистемы социально-экономической сферы субъекта федерации (системы высшего иерархического уровня). Для этой системы цель следует считать заданной, состоящую в достижении нормативно установленных параметрических характеристик удовлетворения потребностей населения посредством развития региональной социальной и производственной базы, зафиксированных в принятых программных документах (критериальный ориентир)¹¹. Заметим, что эти характеристики при необходимости могут быть в той или иной степени интегрированы (трансформированы в один или несколько укрупненных показателей).

При проведении системного анализа выделенные подсистемы (хозяйственный комплекс региона и региональная финансовая система – второй уровень системной иерархии) следует рассматривать как системы, функционирующие в рамках ориентации на достижение собственных целей, которыми, по нашему мнению, могут быть признаны, объемно-структурные параметры, соответственно, регионального производства продукции, услуг и денежного оборота. В качестве характе-

¹⁰ Куцури Г.Н. Текущее и стратегическое регулирование финансовой системы региона // Вестник СОГУ им. К.Л. Хетагурова. – 2013. – № 4. – С. 424–428.

¹¹ Миленков А.В. Взаимодействие и моделирование процессов развития финансовой и социально-экономической систем (мезоуровень исследования): Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2014.

ристик достижения отмеченных целей должны применяться адекватные их сущности показатели, набор которых позволит оценить степень удовлетворения соответствующих потребностей населения и сравнить эту оценку с целевыми критериальными ориентирами социально-экономической сферы региона (системы в целом) – соответствия целей смежных иерархических уровней.

Задачей системного синтеза на уровне целеполагания системы является ликвидация выявленного несоответствия посредством применения широкого спектра инструментов, в составе которых, несомненно, ведущую роль должны играть институциональные преобразования, формирующие принципиальные основы эффективного функционирования хозяйственного комплекса и финансовой системы региона.

Представляется важным отметить, что с системных позиций совершенствование действующих и создание новых институтов на высшем уровне иерархии генерирует практические условия рационализации деятельности низших по всей иерархической совокупности. Данное положение основано на том, что фундаментальный характер институциональных преобразований обуславливает возможность целенаправленного реформирования всего комплекса функций подсистем. Подчеркнем, что этот комплекс включает не только операционные, но и, что представляется особенно важным, управленческие функции, обеспечивая методологическую согласованность подходов к планированию, структурно-организационным решениям, мотивационному аппарату и контрольным инструментам в различных подсистемах социально-экономической сферы (системы) субъекта федерации.

Прикладная реализация системного подхода в отношении социально-экономической сферы региона на основе целеполагания в форме анализа и синтеза институциональной и функциональной структуры объекта предполагает строгий и объективный учет взаимодействия его элементов, которое реализуется на основе большого числа вертикальных (межуровневых) и горизонтальных (внутриуровневых) связей. В нашем случае межуровневые связи представлены взаимодействиями «социально-экономическая сфера и хозяйственный комплекс региона», «социально-экономическая сфера и финансовая система региона», а внутриуровневые – «хозяйственный комплекс и финансовая система региона». Такие связи следует рассматривать как самостоятельный объект системного анализа, выявляя степень их соответствия (по содержанию и объему взаимодействия) установленному в ходе проведенного ранее системного синтеза рационального функционального состава системы и подсистем.

Описанный выше порядок применения методологии системного подход к исследованию и реформированию социально-экономической сферы субъекта Российской Федерации на высшем иерархическом уровне следует распространить на все нижестоящие уровни, что позволит обеспечить целостность и эффективную согласованность функционирования всех субъектов хозяйственного комплекса и финансовой системы региона.

Используемые источники

1. Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. – М.: Изд-во «Красанд», 2014.
2. Рассел Дж. Методология. – М.: Изд-во «VSD», 2012.
3. Мизес Л. фон. Теория экономического цикла. – М.: Изд-во «Социум» 2012.
4. Фрейджер Р., Фейдимен Дж. Радикальный бихевиоризм. – М.: Изд-во АСТ, 2007.
5. Applied System Simulation / Ed. by Mohammad S. Obaidat, Georgios I. Papadimitriou. – Bern; Berlin; Bruxelles etc.: Springer, 2003.
6. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем / Электронный ресурс: режим доступа http://grachev62.narod.ru/bertalanffy/bertalanffy_2.html.
7. Баринов В.А., Денисов А.А., Болотова Л.С., Волкова В.Н., Дуболазов В.А. Теория систем и системный анализ в управлении организациями. – М.: Финансы и статистика, 2009.
8. Russell L. Ackoff, Fred E. Emery. On Purposeful Systems. – Aldine-Atherton, 1972.
9. Куцури Г.Н. Текущее и стратегическое регулирование финансовой системы региона // Вестник СОГУ им. К.Л. Хетагурова. – 2013. – № 4. – С. 424–428.
10. Савченко В.Н., Смагин В.П. Начала современного естествознания: тезаурус. – Ростов-на-Дону, Изд-во «Феникс», 2006.
11. Миленков А.В. Взаимодействие и моделирование процессов развития финансовой и социально-экономической систем (мезоуровень исследования): Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2014.

Никитская Е. Ф.

*доктор экономических наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Государственное и муниципальное управление», профессор
e-mail: elena—nikitskaya@yandex.ru*

Горбачёва И. А.

*аспирант,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование»
Финансово-казначейское управление администрации
Одинцовского муниципального района,
начальник отдела финансового контроля
e-mail: gorbacheva.ia@rambler.ru*

Роль финансового контроля в обеспечении эффективности муниципальных инвестиционных программ

В статье рассматриваются вопросы применения процедур финансового контроля и аудита эффективности использования бюджетных средств на этапах разработки и реализации муниципальных инвестиционных программ. Установлен ряд несоответствий, препятствующих соблюдению принципа эффективности в процессе реализации бюджетных инвестиций, предусмотренного в Бюджетном кодексе Российской Федерации. Предложены рекомендации по преодолению выявленных недостатков на муниципальном уровне.

Ключевые слова: муниципальное образование, целевые инвестиционные программы, эффективность, принципы эффективности, финансовый контроль, аудит эффективности, этапы проекта, экспертиза проекта.

Nikitskaya E. F.

*Doctor of Science (Economics),
Plekhanov Russian University of Economics,
Professor of Department of State and Municipal Management*

Gorbacheva I. A.

*postgraduate student of Finance, Credit and Insurance chair,
Russian Academy of entrepreneurship
Chief of department of Financial Control Finance and the Treasury
Department of the Administration of Odintsovo municipal district*

The role of financial control to provide efficiency of municipal investment programs

The article discusses the application procedures for financial control and audit of efficiency of use of budgetary funds on the stages of development and implementation of municipal investment programs. There are a number of inconsistencies that prevent compliance with the principle of effectiveness in the implementation of the budget investments envisaged in the Budget code of the Russian Federation. The recommendations were proposed to address the identified weaknesses at the municipal level.

Keywords: *municipal union, targeted investment program, the efficiency, the principles of efficiency, financial control, performance audit, project phases, assessment of the project.*

Муниципальное образование как сложная социально-экономическая система должно одновременно обладать и устойчивостью к неблагоприятным внешним воздействиям, и нацеленностью на прогрессивные изменения. Управление состоянием муниципального образования позволяет поддерживать на достигнутом уровне все системы его жизнеобеспечения, объемы и качество муниципальных услуг. В то же время, управление развитием нацелено на повышение этого уровня исходя из генеральной цели муниципальной деятельности: повышения качества жизни населения.

Развитие муниципального образования осуществляется в соответствии с программно-целевым подходом, действующим на всех уровнях экономики за счет реализации инвестиционных проектов и программ, приоритет в финансировании которых сохраняется за бюджетными источниками. Ориентиром для распределения бюджетных ресурсов в этом случае выступают стратегические цели и тактические задачи, а также ожидаемые социально-экономические результаты деятельности субъектов бюджетного планирования.

В условиях ограниченности бюджетных ресурсов возникает необходимость совершенствования управления бюджетными финансовыми потоками, при этом преодоление последствий дефицита бюджетов не должно сводиться только к сокращению расходов, которое в целом несовместимо с повышением инвестиционной активности. Речь идет о формировании устойчивой бюджетной системы, что подразумевает применение комплекса мер, повышающих эффективность публичного управления, включающих программно-целевое планирование, расходование бюджетных средств через систему государственных и муниципальных закупок, обеспечение информационной прозрачности принимаемых решений и их результатов, реализацию внешнего и внутреннего финансового контроля.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ, любое направление расходования бюджетных средств предполагает осуществление процедур предварительного, текущего и последующего финансового конт-

роля, который нацелен на проверку достоверности финансовой отчетности, целесообразности действий и непротиворечивости законам, нормативным правовым актам, регламентирующим осуществленные финансовые операции в области формирования, распределения и использования денежных фондов государства и субъектов местного самоуправления. Ключевыми предпосылками при проведении финансовых проверок является обеспечение правомерного, целевого, эффективного использования бюджетных средств в ходе реализации целей и задач социально-экономического развития территорий.

В отдельное направление, требующее применения особых методов и инструментов выделен аудит эффективности, представляющий собой тип финансового контроля, целями которого является определение эффективности использования бюджетных средств, переданных в распоряжение организаций и учреждений для достижения поставленных целей и задач в социально-экономической сфере¹. В методической разработке коллектива авторов по руководством С. В. Степашина отмечается, что аудит эффективности представляет собой новый для России, но широко распространенный в развитых странах вид государственного аудита, который ставит во главу угла результативность, экономичность, продуктивность использования государственных (и муниципальных) финансовых и материальных ресурсов². Он представляет собой контрольно-аналитическое мероприятие органов внешнего государственного и муниципального финансового контроля, направленное на совершенствование использования государственной и муниципальной собственности, бюджетных средств, их экономии и включает в себя системный анализ финансово-хозяйственной деятельности получателя бюджетных средств с целью установки затратности достигнутого результата во времени³. Как отмечает Т. В. Шубина анализ эффективности использования бюджетных средств основывается на системе базовых подходов, включающей оценку эффективности

¹ Стандарт финансового контроля СФК 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств» Утвержден решением Коллегии Счетной палаты Российской Федерации (протокол от 9 июня 2009 г. № 31К (668)). Доступ из справ.-информационной системы «Консультант Плюс».

² Внедрение аудита эффективности использования государственных средств в практику деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации: учебно-практическое пособие / под общей редакцией С.В.Степашина. Режим доступа: <http://lib.znate.ru/docs/index-215263.html>.

³ Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография / Отв. ред. Е.Ю.Грачева. – М.: Норма: Инфра-М, 2013. – С. 188.

использования всей совокупности финансовых, материальных и трудовых ресурсов ⁴.

На настоящий момент времени финансовый контроль эффективности расходования бюджетных средств является методологически и, как следствие, практически сложным комплексом мероприятий, в рамках которого имеется ряд несоответствий, связанных, в первую очередь, с подходами к сущности эффективности как параметру оценки.

В экономической теории смысловое содержание категории эффективность крайне неоднородно и представлено разноплановыми трактовками. Как указывают многие специалисты, эффективность представляет собой одно из наиболее общих экономических понятий, не имеющих пока единого общепризнанного определения. Можно выделить широкий и узкий подходы к определению ее сущности, при этом в широком смысле под эффективностью понимается:

- достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками;
- получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов;
- продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели;
- степень реализации целей управляющей системы при минимальных, но необходимых затратах;
- достижение определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов;
- распределение имеющихся в наличии ресурсов между отраслями таким образом, что невозможно увеличить объем производства каких-либо товаров без сокращения объема производства других товаров ⁵.

В узком смысле категория «эффективность» определяется как отношение эффекта и затрат, при этом, так же как и в случае с эффективностью, категория «эффект» также имеет весьма неопределенный смысл. В целом, эффект отражает результаты деятельности, в то время как эффективность учитывает не только результат, но и рассматривает

⁴ Шубина Т.В. Оценка эффективности деятельности бюджетной организации в процессе аудиторской проверки. Аудиторские ведомости. – 2016. – № 1. – Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».

⁵ Экономический словарь [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/16954/.

условия, при которых он достигнут ⁶. Как указывают Б.А.Райзберг и др., эффект может измеряться в материальном, денежном, социальном выражении ⁷. Под эффектом в общем случае понимается:

- действие как результат чего-то;
- результат, следствие каких-либо причин, действий ⁸;
- разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами;
- затраты на изменение условий деятельности.

В качестве синонимов эффективности выступают такие понятия как полезное действие, отдача, коэффициент полезного действия, производительность, продуктивность, доходность, действенность, результативность, плодотворность, оперативность и др. В научной литературе и в нормативных правовых актах встречается и подмена понятий — в этом случае под эффективностью понимается оптимальность, рациональность, целесообразность, обоснованность и др.

Виды эффективности не менее разнообразны, чем подходы к ее сущности. В экономической литературе выделяют большое количество вариантов эффективности, обладающих большей или меньшей степенью общности, среди которых, наиболее распространенными являются экономическая, социальная, бюджетная, управленческая, производственная, финансовая, коммерческая, проектная, инновационная, экологическая, техническая и др. разновидности. В таблице 1 представлена характеристика видов эффективности, относимых к социально-экономической сфере.

Производной от экономического и социального видов эффективности является социально-экономическая эффективность, которая дает представление об экономической эффективности инвестиционных вложений в социальную сферу с учетом достигнутого социального эффекта, соединяя в себе, таким образом, обе характеристики.

В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов предлагается трактовка, согласно которой эффек-

⁶ Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства [Электронный ресурс] / Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m213/4_1.htm.

⁷ Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М. 2010. — 628 с.

⁸ Словари и энциклопедии на Академике. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/338854>.

Виды эффективности в социально-экономической сфере

Вид эффективности	Экономическое содержание
Экономическая эффективность	Соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса. Или: соотношение прибыли и инвестиций.
Социальная эффективность	Степень соответствия результатов хозяйственной деятельности основным социальным потребностям и целям общества. Данный вид эффективности можно рассматривать на трех уровнях: государственном, региональном (муниципальном), микроэкономическом.
Бюджетная эффективность	Относительный показатель эффекта в результате реализации программы, инвестиционного проекта, определяемый как отношение полученного бюджетом результата к расходам, обеспечившим его получение.
X-эффективность	Концепция эффективности функционирования фирмы. Фирма называется X-эффективной, если она производит при имеющемся наборе ресурсов и наилучшей из доступных технологий максимальный возможный объем продукции.
Эффективность (оптимум) по Парето	Общественное благосостояние максимально эффективно при таком состоянии экономики, когда никто не может улучшить свое положение, не ухудшая положение другого.
Эффективность по критерию Калдора-Хикса (принцип компенсации)	Любые экономические изменения должны рассматриваться как эффективные в том случае, если получатели выгоды потенциально могут компенсировать потери оставшихся в проигрыше, и все равно остаться в выигрыше.

тивность инвестиционного проекта представляет собой категорию, отражающую *соответствие проекта целям и интересам его участников*⁹.

В указанном выше документе при оценке эффективности проекта в целом выделяется два типа эффективности¹⁰:

- *общественная (социально-экономическая) эффективность*, учитывающая социально-экономические последствия осуществления инвестиционного проекта для общества в целом, в том числе как непосредственные результаты и затраты проекта, так и «внешние» затраты и результаты в смежных секторах экономики, экологические, социальные и иные внеэкономические эффекты;

⁹ Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция), утвержденные 21.06.1999 № ВК 477 Министерством экономики Российской Федерации, Министерством финансов Российской Федерации и Госстроем Российской Федерации.

¹⁰ Там же.

- *коммерческая эффективность*, учитывающая финансовые последствия осуществления для участника, реализующего инвестиционного проекта, в предположении, что участник производит все необходимые для реализации проекта затраты и пользуется всеми его результатами.

Несмотря на широкое применение в хозяйственной практике оценки эффективности, существует немало ситуаций, которые обуславливают неопределенность в проведении соответствующих оценочных процедур. В государственном или муниципальном управлении эффективность с позиций количественного измерения определяется как оценочная характеристика результата какого-либо процесса, например, функционирования, использования, управления, развития и т.д., отражающая степень достижения поставленной цели или задачи¹¹. Следует отметить, что при оценке эффективности инвестиционных проектов и программ в государственном секторе требуется более широкий спектр показателей по сравнению с системой показателей, используемой в частных секторах экономики, для которых решающее значение имеют рентабельность и период окупаемости.

Оценка эффективности использования бюджетных средств предполагает ориентир на социально-экономическую эффективность и основана на идентификации соответствующего социально-экономического эффекта как результата реализации муниципальных программ. На местном уровне возможны следующие виды эффектов:

- решение вопросов местного значения в социальной сфере (образование, здравоохранение, культура, экология);
- развитие социальной инфраструктуры;
- повышение качества социальной среды;
- увеличение количества рабочих мест;
- повышение предпринимательской активности;
- повышение инвестиционной привлекательности;
- развитие инвестиционной инфраструктуры и др;

Инвестиционные программы, направленные на решение вопросов местного значения, чаще всего не связаны с извлечением экономической выгоды, соответственно, имеют затратный характер как в процессе разработки и реализации, так и в процессе эксплуатации вновь созданных социальных объектов. В то же время, на муниципальном

¹¹ Энциклопедический фонд России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wordhelp.ru/word/%D1%8D%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C>.

уровне реализуются программы, требующие не только затрат бюджетных средств, но и способные впоследствии генерировать дополнительные доходы в местный бюджет (табл. 2).

Таблица 2

Характеристика муниципальных инвестиционных программ

Программные мероприятия	Социально-экономическая направленность	Тип программ по критерию экономической выгоды
Строительство и реконструкция объектов образования (школы, детские сады)	Развитие образования	Затратные
Строительство и реконструкция объектов культуры (дома культуры, культурные центры, библиотеки)	Развитие культуры	Затратные
Строительство и реконструкция молодежных центров, объектов физкультуры и спорта (спортивные центры, стадионы, детско-юношеские спортивные школы)	Молодежная политика, физическая культура и спорт	Затратные
Строительство и реконструкция объектов ЖКХ (газопроводы, котельные, системы тепло- и водоснабжения, очистные сооружения и др.)	Содержание и развитие ЖКХ	Затратные
Создание и содержание многофункциональных центров	Снижение административных барьеров	Затратные
Сохранение и развития особо охраняемых территорий, озеленение, экологический мониторинг	Охрана окружающей среды	Затратные
Строительство и реконструкция объектов дорожного хозяйства (муниципально-частное партнерство-создание платных дорог)	Развитие дорожно-транспортной системы	Затратно-доходные
Строительство муниципального жилья, создание условий для жилищного строительства	Жилищная политика	Затратно-доходные
Возмещение затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, сохранение плодородности почв	Сельское хозяйство	Затратно-доходные
Субсидирование предпринимательства, решающего социальные вопросы	Предпринимательство	Затратно-доходные
Вовлечение в гражданско-правовой оборот неучтенного имущества, обеспечения экономической эффективности приватизации	Развитие муниципального имущественного комплекса	Затратно-доходные

Как видно из представленной таблицы, на муниципальном уровне имеют место два типа инвестиционных программ, которые можно условно отнести к затратным и затратно-доходным. Соответственно, оценка эффективности этих программ, по нашему мнению, должна отличаться. Так, оценка «затратных» программ заключается в установлении соответствия достигнутых показателей и результатов, определенных в программах и стратегиях развития. Оценка «затратно-доходных» программ принципиально отличается тем, что состоит из двух блоков – социального и экономического. В социальном блоке оценка эффективно-

сти полностью соответствует алгоритмам, применяемым к «затратным» программам. В экономическом блоке необходимо использовать традиционную систему показателей эффективности инвестиционных бизнес-проектов, включающую статические и дисконтированные критерии.

Теоретическая неопределенность сущностного содержания эффективности обуславливает неоднозначность методов и алгоритмов ее оценки. Это особенно характерно для проведения количественного измерения эффективности использования бюджетных средств. Основопологающим критерием оценки, используемым в процедурах финансового контроля, является базовый принцип эффективности, который сформулирован в статье 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Концептуальными составляющими принципа эффективности являются *экономность*, то есть достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств и *результативность* – достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств¹². По мнению Вершило Т. А., снижением финансового бремени муниципального образования эффективность не ограничивается, ведь эффективно-не обязательно дешево, в отдельных случаях дешевизна ведет к неэффективному использованию средств¹³.

При оценке эффективности инвестиционных проектов, реализуемых государственными и муниципальными учреждениями, кроме прочего, требуется определить, какие последствия будет иметь реализация конкретного проекта в общественном смысле и каким будет социальный эффект, соотнесенный с запросами общества. Таким образом, одним из главных элементов оценочных расчетов выступает определение конечных качественно и количественно измеримых результатов расходования бюджетных средств и показателей, которые позволяют судить о степени достижения определенных целей¹⁴. Как следствие, в большинстве методик, предлагаемых в нормативных правовых

¹² Бюджетный кодекс Российской Федерации (в ред. Федеральных законов от 26.04.2007 № 63-ФЗ, от 07.05.2013 № 104-ФЗ). Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».

¹³ Вершило Т.А. Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств: правовые проблемы реализации // Финансовое право. – 2013. – № 5. – Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».

¹⁴ Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Финансовые и организационно-экономические условия применения программно-целевого метода в контексте социально-экономического развития регионов. Режим доступа: Управление экономическими системами. Электронный научный журнал — URL: <http://www.uecs.ru/finans-i-kredit/item/3716-2015-09-28-06-46-34> — 2015.

актах и в разработках специалистов¹⁵, оценка эффективности сводится к проверке соответствия целей и задач программы приоритетным направлениям социально-экономического развития территории, а также к оценке степени выполнения запланированных показателей, то есть, по сути, к план-факт анализу¹⁶.

Подобный подход использован, например, в методике оценки эффективности использования средств бюджета Одинцовского муниципального района, направляемых на капитальные вложения¹⁷. В оценке используются такие показатели как:

- наличие сформулированной цели инвестиционного проекта с определением количественного показателя (показателей) результатов его осуществления;
- обоснование необходимости реализации инвестиционного проекта с привлечением средств бюджета района;
- отношение сметной стоимости или предполагаемой (предельной) стоимости объекта капитального строительства, входящих в состав инвестиционного проекта, к значениям количественных показателей (показателя) результатов реализации инвестиционного проекта;
- целесообразность использования при реализации инвестиционного проекта дорогостоящих строительных материалов, художественных изделий для отделки интерьеров и фасада, машин и оборудования;
- наличие программ муниципальных образований района, реализуемых за счет средств бюджетов муниципальных образований района, предусматривающих строительство, реконструкцию объектов капитального строительства и др.

¹⁵ Казакова Н.А., Федченко Е.А., Трофимова Л.Б. Современные парадигмы и методы анализа и контроля бюджетной эффективности: монография / Н.А. Казакова, Е.А. Федченко, Л.Б.Трофимова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – С. 251–257.

¹⁶ См. например, Методика оценки эффективности использования средств бюджета Одинцовского муниципального района, направляемых на капитальные вложения. Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс»; Приказ от 24 февраля 2009 г. № 58 «Об утверждении методики оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения».

Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».

¹⁷ Постановление Администрации Одинцовского муниципального района Московской области от 22.04.2015 № 662 «Об утверждении Порядка проверки инвестиционных проектов на предмет эффективности использования средств бюджета Одинцовского муниципального района на капитальные вложения» Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».

На государственном и муниципальном уровня предусмотрена де-тализированная процедура формирования, разработки и реализации инвестиционных программ, практическое воплощение которой последовательно происходит в рамках трех стадий – прединвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной (табл. 3). Как видно из таблицы, оценка эффективности инвестиционной программы осуществляется только на этапах разработки, экспертизы и реализации программы, что ставит под сомнение возможность полноценной реализации принципа эффективности, предусмотренного в Бюджетном кодексе Российской Федерации.

Таблица 3

Применение процедур оценки эффективности на этапах разработки и реализации муниципальных программ

Этапы разработки и реализации муниципальных программ	Орган исполнительной власти и иные участники, реализующие этап	Оценка социального и иного эффекта
1	2	3
Прединвестиционная стадия		
Формирование перечня муниципальных программ	Управление развития экономики местной администрации	Оценка соответствия целей и задач программы приоритетам развития
Согласование перечня	Заместители руководителя Администрации	Оценка соответствия целей и задач программы приоритетам развития
Определение основных направлений реализации программы и выбор муниципальных заказчиков	Координатор программы – первый заместитель или заместители руководителя Администрации	Оценка соответствия целей и задач программы приоритетам развития
Разработка проекта	Муниципальный заказчик – отраслевой орган Администрации района	Оценка планируемой эффективности программы
Экспертиза проекта	Контрольно-счетный орган муниципального образования	Оценка планируемой эффективности программы
Рассмотрение и согласование проекта	Управление развития экономики, Финансовый орган, орган Администрации, ответственный за инвестиционное развитие	Проверка соответствия целей и задач программы приоритетам развития; проверка инвестиционных проектов на предмет эффективности использования бюджетных средств
Доработка программы	Муниципальный заказчик – отраслевой орган Администрации района	Оценка эффективности не осуществляется

1	2	3
Повторное рассмотрение и согласование проекта	Управление развития экономики, Финансовый орган, орган Администрации, ответственный за инвестиционное развитие	Проверка соответствия целей и задач программы приоритетам развитиям
Утверждение программы	Местная администрация	Оценка эффективности не осуществляется
Инвестиционная стадия		
Распределение бюджетных ассигнований при формировании бюджета	Финансовый орган, Совет депутатов, Контрольно-счетный орган муниципального образования	Оценка эффективности не осуществляется
Этапы реализации, устанавливаемые индивидуально для каждой программы	Координатор программы – первый заместитель или заместители руководителя Администрации; Муниципальный заказчик – отраслевой орган Администрации района; исполнители (подрядные организации)	Оценка эффективности не осуществляется
Формирование отчетности по этапам	Муниципальный заказчик – отраслевой орган Администрации муниципального образования	Оценка эффективности не осуществляется
Эксплуатационная стадия		
Формирование годовой (итоговой) отчетности	Муниципальный заказчик – отраслевой орган Администрации муниципального образования; Орган внутреннего муниципального финансового контроля	Оценка эффективности не осуществляется; проводится проверка полноты и достоверности отчетности о реализации муниципальной программы
Оценка эффективности реализации программы, составление рейтинга	Управление развития экономики местной администрации	Оценка эффективности осуществляется на основании достигнутых показателей. Оценки социальной эффективности нет
Принятие решения о целесообразности продолжения программы	Руководитель местной администрации	Оценка эффективности не осуществляется
Полученные результаты	Контрольно-счетный орган муниципального образования	Аудит эффективности программы (оценка социального и экономического эффекта)

В процессе оценки эффективности муниципальных программ задействованы несколько групп участников: 1) органы администрации муниципалитета, ответственные за решение вопросов финансово-эко-

номического блока; 2) муниципальные заказчики – отраслевые органы администрации; 3) муниципальные органы финансового контроля. Таким образом, возникает разобщенность и, возможно, несогласованность результатов оценки эффективности муниципальных программ.

Эффективность использования бюджетных средств необходимо подвергать тщательной оценке на всех этапах реализации муниципальных программ, начиная от формирования и согласования перечня программных мероприятий до эксплуатации возведенных объектов в пределах срока действия гарантийных обязательств, возлагаемых на подрядчиков. В процессе оценки следует обеспечить взаимодействие местной администрации с органами внешнего муниципального финансового контроля, осуществляющими аудит эффективности использования бюджетных средств, обладая при этом организационной и функциональной независимостью.

Обеспечение реализации принципов эффективности должно складываться на этапе планирования муниципальных программ. Однако из проведенного анализа видно, что контрольные органы, осуществляющие аудит эффективности, не участвуют в процессе принятия решений, касающихся отбора стратегических приоритетов развития муниципальных образований. В результате, функция финансового контроля «оторвана» от возможности выявления стратегических ошибок в управлении социально-экономическим развитием территории и, как следствие, оценка соблюдения принципа эффективности, установленного Бюджетным кодексом, является неполной по причине отсутствия независимого контроля на этапе планирования. Для устранения выявленных противоречий, необходимо расширить полномочия финансовых органов, которые позволили бы им расширить перечень контрольных, аналитических, оценочных методов и процедур, основанных на использовании обширной информации о наиболее острых социальных проблемах местного сообщества, полученной в результате социологических опросов.

Принятие решения о целесообразности сохранения и продолжения программы также необходимо принимать с учетом результатов аудита эффективности, проведенного органами внешнего муниципального контроля. В данном случае осуществление аудита эффективности позволяет реально определить степень достижения фактических значений показателей запланированного уровня, соотнести полученный результат с объемом затраченных бюджетных средств и оценить достигнутый при этом социальный или экономический эффект. В целом, качество финансового контроля и аудита эффективности, реализуемых на терри-

тории муниципального образования, во многом зависят от принимаемых управленческих решений не только в сфере управления финансами, но и в сфере управления социально-экономическим развитием.

Используемые источники

1. Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства [Электронный ресурс] / Под ред. д.э.н., проф. А.Н. Асаула. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m213/4_1.htm
2. Вершило Т.А. Принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств: правовые проблемы реализации // Финансовое право. – 2013. – № 5. – Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».
3. Внедрение аудита эффективности использования государственных средств в практику деятельности контрольно-счетных органов Российской Федерации: учебно-практическое пособие / Под общей редакцией С.В.Степашина. Режим доступа: <http://lib.znate.ru/docs/index-215263.html>.
4. Горбачёва И.А. Роль государственного и муниципального финансового контроля в процессе инвестиционно-инновационного развития Российской экономики / И.А.Горбачёва И.А. // Транспортное дело России. Научный журнал. – 2014. – № 6(115).
5. Казакова Н.А., Федченко Е.А., Трофимова Л.Б. Современные парадигмы и методы анализа и контроля бюджетной эффективности: монография / Н.А. Казакова, Е.А. Федченко, Л.Б.Трофимова. – М.:ИНФРА-М, 2014. – 270 с.
6. Никитская Е.Ф., Валишвили М.А. Финансовые и организационно-экономические условия применения программно-целевого метода в контексте социально-экономического развития регионов. Режим доступа: Управление экономическими системами. Электронный научный журнал — URL: <http://www.uecs.ru/finans-i-kredit/item/3716-2015-09-28-06-46-34> — 2015.
7. Правовое регулирование финансового контроля в Российской Федерации: проблемы и перспективы: монография / Отв. ред. Е.Ю. Грачева. – М.: Норма: Инфра-М, 2013. – 384 с.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М. 2010. – 628 с.
9. Шубина Т.В. Оценка эффективности деятельности бюджетной организации в процессе аудиторской проверки // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 1. – Доступ из справочно-информационной системы «Консультант Плюс».

Рыжков А. О.

соискатель,

Российская академия предпринимательства

e-mail: andryshok.don@mail.ru

Уточнение понятия инновации и инновационной деятельности для целей стимулирования развития предпринимательских структур в системе НИОКР

Систематизированы основные трактовки понятия «инновация» и «инновационная деятельность», в результате чего предложена их уточненная классификация, применимая для целей стимулирования развития малых и средних предпринимательских структур через механизмы льготирования, которая определяет критерии отнесения деятельности организации к инновационному типу.

Ключевые слова: *предпринимательские структуры, НИОКР, инновации, прямое и косвенное стимулирование, инновационная деятельность.*

Ryzhkov A. O.

Applicant, Russian academy of entrepreneurship

Clarifying the concept of innovation and innovation for the purpose of stimulating the development of enterprise structures in the R & D system

Systematized basic interpretation of the concept of «innovation» and «innovation», with the result that their proposed refined classification, applicable for the purpose of stimulating the development of small and medium sized business organizations through mechanisms of granting tariff preferences, which defines criteria for assigning organization to an innovative type.

Keywords: *business organizations, research and development, innovation, direct and indirect stimulation of innovation activity.*

В настоящий момент времени в Российских нормативно-правовых актах полностью отсутствуют определения понятия инновации, исключения составляют только те случаи, когда речь идет о заполнении форм государственной статистики. Это оказывает негативное воздействие на применение налоговых преференций направленных на стимулирование инновационных организаций.

Нельзя не отметить тот факт, что в разные периоды времени определение инновации закреплялось в программных документах Российского Правительства.

Сравним определения инноваций по положениям Руководства, которое приводится в его заключительной 3-й редакции, и подходы - используемые Росстатом.

Данные определения представляют интерес с возможности их применения для целей введения налоговых преференций для инновационно направленных организаций.

Систематизация определения инноваций отраженные в подходах Руководства Осло и Росстата совпадают и их можно обобщенно показать следующим образом: процессные инновации; маркетинговые инновации; продуктовые инновации; организационные инновации.

Процессные и продуктовые инновации Федеральная служба государственной статистики объединяет по принципу, как «технологические инновации», а Управление Осло, в свою очередь, напротив, вывело данный термин согласно следующему фактору: «... его существование внушает опасение, так как многие компании из сектора услуг станут толковать данное определение в понятии, о том, что речь идет о чем-то неподходящем для их собственных продуктовых и процессных инноваций, как использование высокотехнологичных производств и оборудования».

Федеральная служба государственной статистики, так и Руководство Осло, уровень новизны характеризуют согласно к определенной компании.

Положения Росстата регламентируют, что «продуктовые инновации не обязательно должны быть новыми для рынка, и не играет ни какой роли, кем были разработаны инновационные продукты, прежде всего они, должны быть новыми для вашей организации».

Положения Руководства Осло говорят нам: Минимальными требованиями, чтобы некие изменения продукции или функционирования фирмы признавались инновацией, находит свое отражение в том, чтобы эти изменения являлись новыми для данной организации¹.

Необходимо отметить тот факт, что положения Руководства Осло не берет во внимания факт распространения новой технологии, после ее коммерциализации и первоначального внедрения, в подразделениях или частях одной и той же организации. Примером может служить ситуация когда, происходит реализация какой либо новой технологии производства на одном из трех заводах принадлежащих одной и той же организации, в данном случае инновацией будет считаться внедрение конкретной технологией только на одном заводе, а внедрение такой же технологии на оставшихся двух заводах не будет считаться инновацией.

В результате проведения данного анализа можно сказать, что определения процессных, продуктовых, организационных и маркетин-

¹ Концепция Государственной Инновационной Политики Российской Федерации на 2002–2004 годы // Инновации. – 2002. – № 1.

говых инноваций которые приводит Руководство Осло, и Росстат не противоречат друг другу и практически совпадают. Далее нам необходимо привести основные определения по Федеральной службе государственной статистике.

То, что касается промышленного производства, там продуктовые инновации подразумевают разработки и внедрение технологически усовершенствованных и технологически новых продуктов. Под технологически новым продуктом подразумевается – продукт функциональные признаки, технологические характеристики, дополнительные операции, конструктивное выполнение, в том числе и состав используемых материалов и компонентов являются новыми, либо коренным образом отличны от таких же ранее производимых продуктов данной организацией.

Основой таких инноваций является принципиально новая технология или синтез уже существующих технологий, использование результатов научно-исследовательской деятельности.

Понятие технологически усовершенствованного продукта определяет, что для уже существующего продукта производится улучшение качественных характеристик и повышается экономическая эффективность через использование более эффективных материалов и компонентов, изменение какой либо части или нескольких частей технических подсистем.

Понятия процессных инноваций включают в себя разработки, а после и внедрение технологически новых или модернизацию уже существующих производственных методов. Данного рода инновации могут быть основаны на применении нового оборудования в производстве, использовании результатов исследований и разработок, а так же новых методов управления производственными процессами.

Касательно организаций, которые занимаются сферой услуг, для таких компаний технологической инновацией будет считаться услуга, характеристики которой или способы ее предоставления будут принципиально новыми, либо качественно усовершенствованными в технологическом отношении.

Также технологической инновацией будет являться и использование значительно модернизированных методов производства и передачи услуг.

Что относится к понятиям организационных и маркетинговых инноваций, данные определения были введены Руководством Осло в 2005 году, а Федеральной статистической службой РФ в 2007 году. При определении маркетинговых и организационных инноваций ключевым

вопросом является определение критерия новизны и механизмов распространения критерия новизны.

Росстат предлагает трактовку определения маркетинговых инноваций, как реализацию новых или усовершенствованных методов маркетинга, предполагающих существенную модернизацию дизайна и упаковку продукции, применение новых методов презентации и продаж продуктов, формирование новых ценовых стратегий и продвижение данных товаров на рынке сбыта ².

Под организационными инновациями понимается, что результатом таких инноваций является реализация новых методов ведения бизнеса, организацией внешних связей и рабочих мест. Инновация в этом секторе направлена на повышение эффективности деятельности компании через механизмы снижения транзакционных и административных издержек, путем улучшения организации работы и тем как следствие повышение производительности труда, с помощью снижения стоимости поставок и получения отсутствующих на рынке активов. Так же не играет ни какого значения, были ли данные инновации разработаны самой организацией или кем-то другим. Данная компания может быть и не первой, кто внедрил данные организационные инновации.

В положениях Руководства Осло отдельные типы инноваций определяются более детально и применяются смешанные типы инноваций, когда инновация включает в себя не только новые и значительно модернизированные методы снабжения и производства, но и первое внедрение новых инновационных методов организацией, такие смешанные типы могут образовываться из организационной и процессной инновации.

В данный момент в нормативно-правовых актах РФ отсутствует определение «инновационная деятельность».

В качестве определяющего критерия отнесения организации к инновационной, в основах инновационной политики в Санкт-Петербурге на 2012–2015 годы, определяющим критерием является уровень затрат на НИОКР. Различные отрасли в процессе своего жизненного цикла могут находиться на различных стадиях, по состоянию на определенный момент времени. Примером здесь могут являться колоссальные затраты на исследования и разработки, которые сохраняют наукоемкий статус отрасли, и не приводят к отнесению отрасли в разряд высокотехнологичной. Либо когда разработанные ранее научные, на-

² Основы инновационного менеджмента. Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. – М.: «Экономика», 2006. – С. 22.

учно-технические достижения и затраты на исследования и разработки, позволяют отнести отрасль к категории высокотехнологичной без того, чтобы она в данный момент являлась наукоемкой³.

Ярким примером первой ситуации на сегодняшний день является авиационная промышленность, а примером второй ситуации служат информационные технологии.

Проведенный анализ подходов определения инновационной деятельности и инноваций позволяет сделать выводы.

В Федеральных нормативно-правовых актах Российской Федерации определения инновационной деятельности и инноваций не раскрываются.

Исключениями являются документы Федеральной службы государственной статистики.

Таким образом, никак не раскрываются аспекты новизны инновации. Какой в итоге должна быть инновация? Абсолютно новой, новой на уровне отдельно взятой фирмы или новой на рынке в целом⁴.

Также в законодательстве субъектов инновацию зачастую определяют как результат инновационной деятельности. А в Руководстве Осло, наоборот, инновационная деятельность определяется как мероприятие, которое предшествует инновации. Такое отличие в определении инновации можно считать не критичным. Понятие организационных и маркетинговых инноваций зачастую отсутствует в определениях субъектов Российской Федерации.

Это и является главным отличием от Руководства Осло и нормативно-правовых актов Росстата.

Но это не является недостатком, так как субъекты Российской Федерации принимали данные нормативно-правовые документы для целей поощрения инновационной деятельности и инноваций. Скорее всего, маркетинговые и организационные инновации были обоснованы и осознаны, исключены из объектов поддержки.

Лишь Московская область, Санкт-Петербург, Тюменская, Рязанская, Брянская и Астраханская области, а также Республика Марий Эл в понятие инноваций включают маркетинговые и организационные инновации. Астраханская и Брянская области расширяют определе-

³ Рыжков А.О. Стимулирование инновационной деятельности в Российской Федерации: теория и практика применения налоговых льгот для организаций-инноваторов (монография) / Т.Л. Безрукова, И.В. Сибиряткина, А.О. Рыжков. – М.: «КноРус», 2015. – 152 с.

⁴ Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. – М. 2006. – 192 с. (далее – Руководство Осло).

ние инновации и включают туда работы по стандартизации и сертификации.

Среди субъектов РФ, Санкт-Петербургом приводится наиболее детальное определение инновационной деятельности, оно наиболее полно соответствует определению, которое приводится в Руководстве Осло.

Так или иначе, необходимо четкое закрепление понятий инноваций и инновационной деятельности на уровне закона. Без четкого закрепления таких понятий в нормативно-правовых актах законах субъектов РФ возможна неоднозначная трактовка, злоупотребление и многочисленные судебные тяжбы при использовании налоговых льгот, основанных на таких терминах.

Анализируя экономические исследования, выявляется широкий спектр подходов к определению инноваций, однако, данные подходы полностью соответствуют определениям представленным Руководством Осло, в котором на 192-х страницах русского издания достаточно детально определены понятия инноваций и инновационной деятельности. В результате проведенного анализа предложенных определений инноваций и инновационной деятельности, учеными разных стран, можно заключить, что все они попадают под определения Руководство Осло⁵.

Принимая во внимание, подробное определение понятий, всеобщий подход для их обозначения с одной стороны, а с другой – некую формализацию при установлении понятий и определений с помощью системы иерархичности, автор полагает, что будет достаточно принять во внимание термины, предложенные Руководством Осло, в качестве основополагающих для целей данной работы, а также как возможную базу для использования формулировок в тех или иных нормативно-правовых актах по налогам и налогообложению определений инновационных разработок, инициация которых сделает возможным применение налоговых льгот.

Как уже было показано выше, применение широкого подхода к определениям инновационной деятельности и инноваций в целях установления налоговых льгот не находит применения в практической деятельности и далеко не всегда целесообразен, однако нет никаких препятствий, чтобы определять понятия через инструментарий представленный Руководством Осло, но с применением ограничений.

⁵ Ryzhkov A.O., Development and approbation of the technique of the assessment of expediency and budgetary productivity of introduction of the tax privilege /Ryzhkov A.O., Bezrukova T.L., Sibiryatkina I.V., Bryantseva L.V. // Mediterian Journal of Social Science. – Vol. 6 No. 3. – S. 6 June 2015 – С. 67–80.

В результате изучения теоретических основ, применяемых в мировой практике и некоторыми регионами РФ, было установлено, что понятие «инновации» и «инновационной деятельности» нуждается в уточнении. По нашему мнению, инновации можно определить как процесс (результат процесса), в котором: полностью или частично используются результаты интеллектуальной собственности; обеспечивается достижение высокой экономической эффективности в процессе производства или потребления продукта; обеспечивается высокий уровень качества выпускаемых товаров или услуг, соответствующий мировому уровню, либо превышающий его; обеспечивается выпуск патентоспособной продукции. А инновационная деятельность определяется как мероприятие, которое предшествует инновации.

Данное уточнение позволит прекратить споры о критериях отнесения деятельности осуществляемой предприятием к инновационному типу.

Используемые источники

1. Концепция Государственной Инновационной Политики Российской Федерации на 2002–2004 годы // Инновации. – 2002. – № 1.
2. Балабанов В.С., Репкина О.Б. Предпринимательство в условиях модернизации национальной экономики по инновационному типу. Путеводитель предпринимателя. – 2012. – № 15. – С. 44–52.
3. Балабанов В.С. Дмитриева Е.В. Основные показатели развития инвестиционного сектора в промышленности // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. – 2013. – № 34. – С. 130–137.
4. Основы инновационного менеджмента. Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Миндели Л.Э. М.: «Экономика», 2006. – С. 22.
5. Рыжков А.О. Стимулирование инновационной деятельности в Российской Федерации: теория и практика применения налоговых льгот для организаций-инноваторов (монография) / Т.Л. Безрукова, И.В. Сибиряткина, А.О. Рыжков. – М.: «КноРус», 2015. – 152 с.
6. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. – М., 2006. – 192 с. (далее – Руководство Осло).
7. Ryzhkov A.O., Development and approbation of the technique of the assessment of expediency and budgetary productivity of introduction of the tax privilege / Ryzhkov A.O., Bezrukova T.L., Sibiryatkina I.V., Bryantseva L.V. / Mediterian Journal of Social Science. – June 2015. – Vol. 6 No. 3. – S. 6 – С. 67–80.

Сафонов М. С.

*кандидат экономических наук,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
кафедра «Денежное обращение, финансы и кредит», профессор
e-mail: msafonov@hotmail.com*

К вопросу о необходимости внедрения новой методики расчета уровня экономической безопасности предприятия

В статье рассматриваются вопросы обеспечения внутренней экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Показатели экономической эффективности предприятия должны отражать изменения, достигнутые в результате проведения технико-технологических мероприятий, а также служить инструментом обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: *эффективность, бизнес, экономическая безопасность, оценка.*

Safonov M. S.

*PhD (Economics), Russian Academy of the National Economy
and State Services under the President of the Russian Federation,
Professor of the Finance and Banking Department*

To the question on necessity of introduction of a new method for calculation of economic security of enterprise

The article discusses the issues of provision of internal economic safety of an economic entity. Indicators of economic efficiency of the enterprise should reflect the changes made as a result of technical and technological activities, and also serve as a tool to ensure economic security.

Keywords: *efficiency, business, economic safety, assessment.*

В настоящее время отечественные компании функционируют в неоднозначных и экономически нестабильных условиях. Сложность, обусловленная кризисом и введением санкций, усугубляется низким уровнем важнейших макроэкономических индикаторов, влияющих на экономику России в целом. По оценкам специалистов, объем валового продукта на душу населения, уровень его денежных доходов, инвестиционная активность и другие показатели близки к пороговым значениям экономической безопасности как на макро, так и на микроуровне, что подтверждает важность определения угроз устойчивому функцио-

нированию всей системы экономических отношений и требует разработки мероприятий по нейтрализации этих угроз¹.

Одной из важнейших задач стратегии развития компании является приведение уровня качества услуг и уровня экономической безопасности в соответствие с требованиями сегодняшнего дня и лучшими мировыми стандартами. При ее разработке ключевое значение имеет формирование новой системы технико-экономических показателей производственного, финансово-экономического, технического и технологического соответствия целевым индикаторам экономической безопасности и их мониторинг в динамике². Эта система может быть представлена следующими показателями.

Основными финансово-экономическими показателями являются: доходы по видам деятельности, руб.; расходы по видам деятельности, руб.; прибыль от вида деятельности, руб.; себестоимость вида деятельности, руб.; доля расходов на основной вид деятельности в составе совокупных затрат, %; доля расходов по элементам затрат, %; рентабельность основной деятельности (по чистой прибыли), %; коэффициент текущей ликвидности (норма 1,0–1,2); коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (норма 0,1); рентабельность активов, %; износ основных фондов, %; инвестиции в основной капитал, руб.; собственные инвестиции в основной капитал, %.

Основными показателями технического и технологического соответствия целевому состоянию: техническая готовность, %; технологическая безопасность, %; безопасность социальная; безопасность прочая. Техничко-технологические показатели должны отражать допустимый уровень качества и безопасности объектов и производственных процессов во взаимосвязи с управлением опорной инфраструктурой как с одним из основных инструментов не только контроля, но и мотивации персонала к профилактике отказов, аварий и катастроф.

Показатели экономической эффективности должны отражать изменения, достигнутые в результате проведения технико-технологических мероприятий, а также служить инструментом мотивации руководителей к внедрению новой техники и прогрессивных технологий,

¹ Асаул А. Н., Карпов Б. М., Перевязкин В. Б., Старовойтов М. К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. – СПб: АНО ИПЭВ, 2013. – С. 9.

² Никонова Я. И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики: монография / Я. И. Никонова; под общ. ред. А. Г. Ивасенко. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010.

совершенствованию технологических процессов транспортной компании с целью повышения безопасности перевозок.

Экономическая безопасность является внутренним состоянием субъекта хозяйствования, позволяющим ему функционировать в режиме развития и минимизировать влияние внешних факторов³. Необходимость и направления оценки следуют из закономерностей развития хозяйствующих систем, среди которых наибольшее значение имеют законы циклического развития, убывающей эффективности, эволюционного совершенствования систем и некоторые другие.

В обобщенном виде оценка экономической безопасности по критериям ее обеспечения определяется эффективностью использования всех видов ресурсов:

- ресурс капитала – собственный капитал в сочетании с заемными и привлекаемыми финансовыми средствами;
- технико-технологический ресурс – качество и конкурентоспособность транспортной продукции, технология перевозочного процесса, имущественный потенциал компании, оцениваемый наличием, структурой и техническим уровнем основных производственных фондов;
- интеллектуально-кадровый ресурс – управленческий и инженерный персонал, производственные рабочие и служащие, профессиональные качества персонала, их квалификация и способность к эффективной деятельности;
- информационный ресурс – обеспечение качественной и своевременной информацией всех сторон деятельности компании, в том числе оценка состояния рынков, сведения финансово-экономического, научно-технического, технологического, социального характера, и др.;
- внедрение новых методов организации и управления бизнесом, позволяющих предприятию адекватно и своевременно реагировать на изменения внешней среды, эффективно планировать и осуществлять хозяйственную деятельность;
- правовой ресурс, включая нормативно-правовое обеспечение функционирования компании, а также права на использование патентов, лицензий, квот, в т.ч. экспортных, что увеличивает нематериальные активы и позволяет расширить возможности развития бизнеса.

³ Конкурентоспособность экономики: инновационный подход: монография / автор кол. В.И. Кудашов [и др.]. – Минск: Изд-во МИУ, 2012. – С. 77.

С целью нейтрализации угроз экономической безопасности компания должна проводить работу по повышению эффективности основных направлений своего функционирования, существенно отличающихся друг о друга по своему содержанию. Структура функциональных составляющих экономической безопасности компании в увязке с ее ресурсами характеризуется следующим образом: финансовая составляющая, маркетинговая составляющая, технико-технологическая составляющая, кадровая составляющая, управленческая составляющая. Структуризация таким образом составляющих экономической безопасности позволяет определить основные группы показателей-критериев.

Ликвидностью какого-либо актива является его способность трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена, и чем короче этот период, тем выше ликвидность данного вида активов. Конкретизация алгоритма ликвидности проводится на базе оценки платежеспособности, которая характеризуется наличием у компании денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного решения.

Приобретение основных средств осуществлялось за счет привлечения значительного объема заемных краткосрочных средств. Оценивая ликвидность баланса, необходимо отметить, что условия абсолютной и текущей ликвидности баланса выполняются не полностью, поскольку имеет место высокая доля краткосрочных обязательств в структуре пассивов баланса. В то же время выполнение требований перспективной ликвидности дает положительную прогнозную оценку платежеспособности предприятия на основе сравнения будущих поступлений и платежей.

Таким образом, уровень экономической безопасности по критерию платежеспособности предприятия и ликвидности имущества является проблемным за счет высокой доли краткосрочных заемных средств в пассиве баланса, что связано с активностью приобретения основных средств.

Оценка экономической безопасности по критерию финансовой устойчивости осуществляется следующим образом. В общем виде оценка финансовой устойчивости базируется на выполнении тех требований, что перманентный капитал (сумма собственного капитала и резервов, приравненных к собственным пассивов и долгосрочной кредиторской задолженности) должен быть не меньше суммы внеоборотных активов, запасов, затрат и убытков:

$$F + Z + Y \leq \text{ИС} + \text{КТ} ,$$

где F – сумма внеоборотных активов, руб.;

Z – сумма затрат и убытков, руб.;

Y – стоимость запасов, руб.;

ИС – сумма собственного капитала и резервов, приравненных к собственным пассивам, руб.;

КТ – долгосрочная кредиторская задолженность, руб.

Данная зависимость определяет два основных направления оценки финансовой устойчивости: по степени покрытия запасов и затрат источниками средств и по степени покрытия внеоборотных активов источниками средств. Наиболее общим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, рассчитываемый как разница между величиной источников и величиной запасов и затрат. В зависимости от степени покрытия выделено три показателя:

наличие собственных источников:

$$\text{ЕС} = \text{ИС} - F - Y;$$

наличие собственных и долгосрочных заемных источников:

$$\text{ЕТ} = \text{ИС} - F - Y + \text{КТ};$$

наличие общих источников:

$$\text{ЕО} = \text{ИС} - F - Y + \text{КТ} + \text{Кт} .$$

где Кт – краткосрочные кредиты и займы, руб.

Этим трем показателям соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат:

излишек или недостаток собственных источников формирования запасов и затрат:

$$\pm \text{ЕС} = \text{ЕС} - Z;$$

излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат:

$$\pm \text{ЕТ} = \text{ЕТ} - Z;$$

излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат:

$$\pm \text{ЕО} = \text{ЕО} - Z.$$

С помощью этих трех показателей определяется трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации:

$$S(E) = \{S1(\pm \text{ЕС}), S2(\pm \text{ЕТ}), S3(\pm \text{ЕО}),$$

где $S1 = \{1, \text{если } \pm \text{ЕС}(T,O) > 0; 0, \text{если } \pm \text{ЕС}(T,O) \leq 0\}$, на основании которого можно выделить 4 типа финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость $S = (1, 1, 1)$;
- нормальная устойчивость $S = (0, 1, 1)$;
- неустойчивое финансовое состояние $S = (0, 0, 1)$;
- кризисное финансовое состояние $S = (0, 0, 0)$.

Оценка экономической безопасности по критерию рентабельности позволяет определить запас устойчивости компании к внешним и внутренним угрозам. С целью оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта помимо показателя рентабельности необходимо также сопоставить динамику изменения таких показателей, как балансовая прибыль, объем реализации продукции (работ, услуг) и величина активов. Оптимальным для компании является такое их соотношение, при котором темпы роста балансовой прибыли не ниже темпов роста выручки, а темпы роста выручки не ниже темпов роста валюты баланса.

Используемые источники

1. Александрова А.И. Структура управления инновационной деятельности // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (47),
2. Асаул А.Н., Карпов Б. М., Перевазкин В. Б., Старовойтов М. К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций – СПб: АНО ИПЭВ, 2013.
3. Баранчев В.П. Управление инновациями: учебник / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011.
4. Конкурентоспособность экономики: инновационный подход: монография / автор кол. В.И. Кудашов [и др.]. – Минск: Изд-во МИУ, 2012.
5. Наука, технологии и инновации России: крат. стат. сб. / [гл. ред. Л.Э. Миндели]. – М.: ИПРАН РАН, 2007–2014 / И.В. Зиновьева, С.Н. Иноземцева, Л.Э. Миндели и др. – 2014.
6. Никонова Я. И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики: монография / Я. И. Никонова; под общ. ред. А. Г. Ивасенко. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010.

Фролова А. В.

*аспирант, ФГОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
e-mail: alexsandra.frolo@gmail.ru*

Актуальные направления совершенствования программно-целевого финансирования объектов транспортной инфраструктуры

В статье обосновывается использование программно-целевого метода как действенного финансового инструмента реализации структурной политики государства. В современных условиях развития России необходимо усиление инвестиционно-инновационной направленности бюджетных расходов в контексте перехода экономики страны к инновационной модели экономического роста, в том числе за счет увеличения расходов и повышения их результативности на финансирование объектов транспортной инфраструктуры.

Ключевые слова: *Федеральный бюджет, результативность государственных расходов, программно-целевой метод, финансирование транспортной инфраструктуры.*

Frolova A.V.

*Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Actual directions of perfection program-targeted financing of transport infrastructure objects

The article use of state-private program-target method as an effective instrument the structural policy of the state. In modern conditions of Russia should strengthen investment and innovation for expenditure in the context of the transition to an innovative model of economic growth, including through increased spending on transport infrastructure.

Keywords: *State budget, governmental expenditures efficiency, method offer to implementation, transport infrastructure.*

Переход к программному бюджету, постепенно внедряемый в практику бюджетного планирования и финансирования в Российской Федерации своим приоритетом ставит достижение стратегических целей государственной политики. Модель бюджетирования ориентированного на результат обеспечивает взаимосвязь с методами программного планирования и финансирования¹. Основоположниками данного на-

¹ Федорова И.Ю. Финансовый менеджмент: проблемы становления и направления развития в бюджетном секторе экономики России // Журнал «Экономика и предпринимательство» 2015 г. – С. 250–253.

правления бюджетной политики являются США, Новая Зеландия, Австралия, Нидерланды, Великобритания и Швеция.

В США на первоначальных стадиях развития данного направления программно-целевого бюджетирования на федеральном уровне были произведены следующие мероприятия:

- ориентация на формирование программно-целевого бюджета (performance budget);
- внедрение системы «Планирование – программирование – бюджетирование» (planning – programming – budgeting system или PPBS), предложенная в 1965 г. в период правления президента Джонсона;
- управление по целям (management by objectives или MBO), возникшее в период правления президента Никсона;
- разработка бюджета на нулевой основе (zero-based budgeting или ZBB) президента Картера;
- федеральный закон «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений» (Government performance results act или GPRA), принятый в 1993 г. в период президентства Клинтона.

Каждый подход определял необходимые процедуры, связывающие расходование государственных средств с результатами ².

Программно-целевое финансирование является механизмом, обеспечивающим отбор целей инвестиционного, социально-экономического, отраслевого развития подлежащих обеспечению финансовыми ресурсами при условии разработанных программных мероприятий и индикаторов, показателей оценки их достижения.

Программно-целевые методы могут применяться как централизованной, так и в рыночной экономике ³. Актуальность программно-целевого метода объясняется следующими основными факторами:

- сложностью и неопределенностью, новизной факторов внешней среды, определяющих специфику проблем, решаемых программно-целевым методом;
- необходимостью реализации имеющихся проблем в их совокупности;

² Dudin M.N., Fedorova I.J., Prokof'ev M.N., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. – 2014. – № 11(9) 5 С. – PP. 370–373.

³ Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting / A.Z. Namitulina // Asian Social Science. – 2015. – No. 7. Vol. 11.

- ориентацией большинства хозяйствующих субъектов на устойчивое развитие, ориентация инструментов программно-целевого финансирования на долгосрочные документы стратегического планирования⁴.

Программно-целевое финансирование реализуется через государственные программы, федеральные целевые программы. Данные инструменты программно-целевого финансирования позволяют обеспечить финансирование программных мероприятий, имеющих особое государственное, экономическое, социальное значение для развития субъектов Российской Федерации и страны в целом.

Программой повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2013 года № 2593-р, государственные программы определяются как основной инструмент повышения эффективности бюджетных расходов⁵.

Практическое применение государственных программ позволяет выявить наличие следующих проблем и ограничений их применения. Прежде всего это отсутствие ориентированности документа на отраслевые, межотраслевые и территориальные документы стратегического планирования, а также отсутствие нормативных правовых актов, регламентирующих процесс стратегического планирования⁶.

Наиболее крупные инвестиционные проекты, финансируемые в рамках государственных программ, федеральных целевых программ в форме бюджетных инвестиций, субсидий реализуются в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы.

Особый порядок предоставления бюджетных инвестиций определяет необходимость подготовки соответствующего пакета документов, состоящего из технико-экономического обоснования инвестици-

⁴ Сидорина И.Ф. Характеристика программно-целевого планирования и финансирования расходов бюджета // Вестник Ивановского государственного энергетического университета. – 2011. – № 3. – С. 53–57.

⁵ Шаш Н.Н., Бородин А.И. Повышение эффективности управления государственными программами: федеральный и региональный аспекты // Вестник Удмуртского университета. – 2014. – № 2-4. – С. 96–106.

⁶ Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами: [распоряжение Правительства Российской Федерации 30 декабря 2013 г. № 2593-р] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).

онного проекта, подлежащего включению в программные мероприятия целевых программ, проектно-сметной документации, документации о передачи под строительство земельных участков⁷.

Программно-целевое финансирование объектов транспортной инфраструктуры имеет отраслевые особенности, отличается спецификой механизма бюджетного финансирования. Так например, результативность является основным условием не применения принципа секвестирования расходов бюджета в последующих периодах финансирования. Приоритетным направлением является ориентация на софинансирование программных мероприятий за счет внебюджетных источников, а также обеспечение финансирования наиболее значимых направлений, соответствующих проводимой государственной политике, что предопределяет основные требования к финансируемым объектам, подлежащим включению в программные мероприятия целевых программ и принципы их финансирования⁸.

Достижение дополнительного эффекта, выраженного в получении мультипликативных, социально-экономических эффектов в сопутствующих отраслях экономики обуславливают необходимость выбора приоритетных видов объектов транспортной инфраструктуры, подлежащих финансированию за счет средств федерального бюджета.

Принципы финансирования – результативность, ориентация на качество, пообъектный характер финансирования и т.д.

Транспортная инфраструктура – это система коммуникаций и объектов городского и внешнего пассажирского и грузового транспорта, включающая улично-дорожную сеть, линии и сооружения внеуличного транспорта, объекты обслуживания пассажиров, объекты обработки грузов, объекты постоянного и временного хранения и технического обслуживания транспортных средств.

Транспортная инфраструктура оказывает влияние на размещение производства, без его учета нельзя достичь рационального размещения производительных сил. При размещении производства учитывается потребность в перевозках, масса исходных материалов готовой

⁷ Козельский В.Н. Основы программного планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – № 3 (42). – С. 102–105.

⁸ Федорова И.Ю., Калашникова О. В., Сеницына Е.В. Финансовый механизм реализации инновационных проектов на основе взаимодействия государства, бизнеса и науки // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XLV. – М.: Российская академия предпринимательства, 2015. – С. 139–149.

продукции, их транспортабельность, обеспеченность транспортными путями, их пропускная способность и т.д. Рационализация перевозок влияет на эффективность производства как отдельных предприятий, так и районов, и страны в целом.

Из представленной Таблицы 1 видно, что в 2014 году наибольший объем перевозки грузов приходится на автомобильный транспорт – 5414,4 млн. тонн, вместе с тем, наблюдается снижение объемов перевозки к 2013 году на 3,9 %.

Таблица 1

**Динамика перевозки грузов по видам транспорта
за период 2013–2014 гг. (млн. тонн)**

Вид транспорта	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.
Железнодорожный транспорт общего пользования	1236,8	1226,9	99,2
Промышленный железнодорожный транспорт	3153,2	3128,0	99,2
Автомобильный	5635,3	5414,4	96,1
Морской	16,74	15,26	91,2
Внутренний водный	134,86	118,93	88,22
Воздушный	1,001	1,036	103,5

Процент снижения объемов перевозок грузов по железнодорожному транспорту общего пользования и промышленному железнодорожному транспорту составляет 0,8%. Рост наблюдается только по перевозке грузов воздушным транспортом на 3,5%.

Данная тенденция прослеживается и по пассажирообороту (Таблица 2).

Таблица 2

**Динамика пассажирооборота по видам транспорта,
(млрд. пассажиро-километров) за период 2013–2014 гг.**

Вид транспорта	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2013 г.
Трамвайный	5,30	4,98	94,0
Троллейбусный	5,70	5,33	93,5
Метрополитенный	45,6	45,4	99,6
Автомобильный (автобусный)	119,3	117,4	98,4
Внутренний водный	0,595	0,522	87,7
Воздушный	225,2	241,4	107,2
Железнодорожный	138,5	128,6	92,9

Из представленной Таблицы 2 видно, что в 2014 году наибольший объем пассажирооборота приходится на воздушный транспорт – 241,4 пассажиро-километров. Рост наблюдается только по пассажирообороту воздушным транспортом на 7,2%.

Финансирование объектов транспортной инфраструктуры осуществляется в рамках государственной программой «Развитие транспортной системы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 319 (далее – государственная программа). Задачи, целевые индикаторы государственная программа не в полной мере отражают основные цели, задачи, индикаторы развития транспортной системы Российской Федерации, утвержденные распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р «Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года»⁹.

Государственная программа включает 8 подпрограмм и 2 федеральных целевых программы. Общий объем финансирования государственной программы за 2013–2020 годы за счет средств федерального бюджета составляет – 6853,49 млрд. рублей, в том числе в 2014 году – 739,01 млрд. руб. (из них за счет средств Федерального дорожного фонда – 499,08 млрд. руб.)

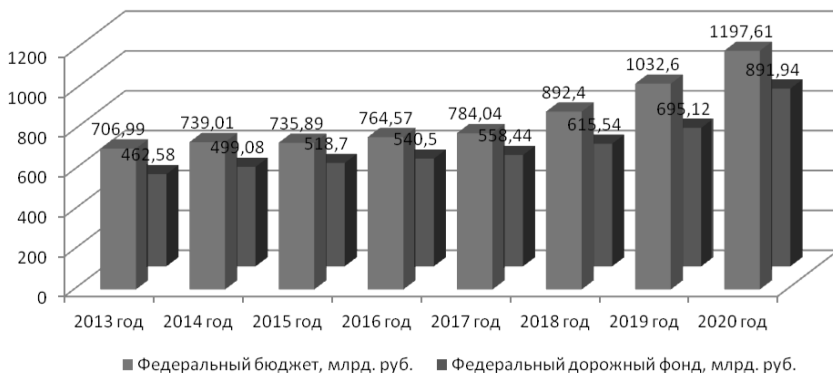
Основным направлением программно-целевого финансирования, государственной программы «Развитие транспортной системы» являются объекты транспортной инфраструктуры «Дорожного хозяйства» (Рисунок 1).

Источники финансирования включают федеральный бюджет и федеральные внебюджетные дорожные фонды.

Реформирование системы дорожных фондов – одного из основных источников финансирования объектов транспортной инфраструктуры «Дорожного хозяйства» определило необходимость определения источников его формирования.

В соответствии с пунктом 2 статьи 179.4 Бюджетного кодекса Российской Федерации объем бюджетных ассигнований Федерального дорожного фонда формируется из отчислений акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимых на территории Российской Федерации.

⁹ Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года: [распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).



Источник: Составлено автором на основании данных государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы»

Рисунок 1. Финансирование Государственной программы «Развитие транспортной системы» за счет средств федерального бюджета¹⁰

Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2011 года № 1206 «О порядке формирования и использования бюджетных ассигнований федерального дорожного фонда и о внесении в правила формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы» Министерство транспорта Российской Федерации осуществляет распределение бюджетных ассигнований Фонда по следующим основным направлениям:

- осуществление капитальных ремонтов, ремонтов, строительства, реконструкции и содержание автомобильных дорог общего пользования федерального значения и искусственных сооружений на них;
- обеспечение транспортной безопасности на объектах транспортной инфраструктуры дорожного хозяйства;
- содержание подведомственных Федеральному дорожному агентству федеральных казенных учреждений;
- предоставление Государственной компании «Российские автомобильные дороги» субсидий в форме имущественных взносов в уставный капитал;
- осуществление научно-исследовательских работ;

¹⁰ Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы»: [постановление Правительства Российской Федерации 15 апреля 2014 г. № 319] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).

- предоставление межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации.

Необходимо отметить, что система дорожных фондов представляется трехуровневую систему с выделением федерального дорожного фонда, региональных и муниципальных дорожных фондов.

Применение механизма финансирования за счет дорожного фонда призвано обеспечить повышение эффективности и результативности расходования средств федерального бюджета, поскольку позволяет наиболее полно осуществить проверку их целевого использования

Однако, по мнению автора средства федерального дорожного фонда направляются и на текущее содержание автомобильных дорог, что затрудняет осуществление оценки эффективности расходования средств на расходы капитального, инвестиционного характера.

В условиях ограниченности бюджетных средств наблюдается недостаточность бюджетных ассигнований региональных дорожных фондов, что замедляет процесс приведения в нормативное соответствие сети автомобильных дорог регионального значения.

С 2014 года предусматривается, что часть средств, получаемых субъектами Российской Федерации от акцизов должна будет распределяться между муниципальными дорожными фондами согласно протяженности автомобильных дорог местного значения, что вносит существенные затруднения в данный процесс поскольку на текущий момент времени отсутствуют достоверные статистические данные о протяженности дорог местного значения.

Кроме того, действующие нормативы финансирования не учитывают факторы, которые оказывают влияние на увеличение данного финансирования. Так например, продолжительное время не учитывается отсутствие ремонта на данных участках дорог, а также превышение интенсивности движения. Все это говорит о необходимости пересмотра действующих нормативов.

Вместе с тем восстановление системы дорожных фондов на все трех уровнях (федеральном, региональном, муниципальном) позволило структурировать общий порядок формирования и использования средств, направляемых на финансирование инфраструктурных объектов дорожной отрасли.

Значимость действующей системы дорожных фондов постоянно возрастает, но в то же время не позволяет в полном объеме обеспечить необходимый уровень финансирования. Отсюда, возникает необходимость привлечения средств частных инвесторов для финансирования как федеральных, так и региональных автомобильных дорог общего

пользования, что обусловлено проводимой государственной политикой, направленной на развитие государственно-частного партнерства при финансировании крупных инфраструктурных проектов, период окупаемости которых достаточно велик.

Государственно-частное партнерство представляет собой форму сотрудничества между государством и частными инвесторами, которое направлено на финансирование, строительство и реконструкцию таких объектов. Данная форма взаимодействия позволяет минимизировать риски, создать наиболее благоприятные условия для эксплуатации инфраструктурных объектов.

Последние изменения российского законодательства значительно расширили возможность использования в качестве инструмента реализации механизма финансирования на основе государственно-частного партнерства.

Основными сферами, где наблюдается развитие государственно-частного партнерства, являются объекты транспортной и социальной инфраструктуры. В мире сейчас нет единых подходов к формированию законодательства, регулирующего данную сферу. В некоторых развитых странах, являющихся лидерами по развитию данного направления единая законодательная база отсутствует, а основополагающие принципы заложены в различных законодательных актах и нормах гражданского права. В качестве примера можно привести такие страны, как Франция, Англия, Япония, Австралия. В других странах принимаются отдельные законы, регулирующие данную сферу – Германия, Бразилия, Греция.

В Российской Федерации принят Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ регламентирующий данные правоотношения, согласно которому государство может совместно с частным бизнесом софинансировать крупномасштабные проекты, участвовать в уставном капитале, предоставлять государственные гарантии инвесторам. Это могут быть различные формы кооперации. Сюда относятся, прежде всего, проекты по инфраструктуре, городскому транспорту проекты по недвижимости, автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, энергетические системы, трубопроводный транспорт, коммунальное хозяйство: газо-, водо-, электро-, теплоснабжение городов, предприятий, населения.

Модель государственно-частного партнерства необходима для развития экономики и вполне очевидны ее преимущества. Во-первых, частный сектор предоставляет источники финансирования и, следовательно, дает возможность высвободить часть средств общественного

сектора для других целей, снижая тем самым текущую задолженность и увеличивая возможность заимствования. Возможность привлечения новых источников финансирования особенно важна для осуществления модернизации ветшающей и разрушающейся транспортной инфраструктуры. Использование частного финансирования для этих целей означает, что все связанные с этим проектом риски несет частный сектор. Во-вторых, ГЧП позволяют обществу сектору привлекать к реализации проекта знания и опыт предпринимателей для минимизации издержек. В-третьих, привлечение частного сектора позволяет в большей степени использовать инновационные и эффективные технологии, чем в случае предоставления услуг непосредственно общественным сектором.

Именно ГЧП позволяет максимально ускорить создание новых и модернизацию действующих инфраструктурных объектов, находящихся в государственной собственности, и имеющих существенное значение для экономики в целом.

Можно выделить и ряд других преимуществ ГЧП, таких, как повышение качества и эффективности предоставления общественно-значимых услуг; развитие индустриальной инфраструктуры; активизация инновационных процессов; усиление конкуренции; повышение инвестиционной привлекательности отдельных объектов; получение целевого финансирования научных разработок, достижение гибкости использования средств фонда в течение года, что дает возможность начать реализацию проекта в любой момент, независимо от финансового кризиса.

Частный инвестор в этом случае получает возможность вложить в проект не только деньги, но и опыт управления, ресурсы, стратегический подход, а государство будет соблюдать национальные интересы и контролировать реализацию общественно значимых проектов. Результат — развитие конкурентоспособного бизнеса и обеспечение экономической безопасности страны.

Наиболее часто инвестиционные проекты реализуются через контракты жизненного цикла, концессионные соглашения.

Контракты жизненного цикла могут стать именно тем решением проблем обслуживания и развития инфраструктуры, поиск которого ведется уже длительное время. Данный тип договора предусматривает принятие на себя исполнителем обязательств по осуществлению всего комплекса работ на создаваемом или обслуживаемом им объекте с целью поддержания его функциональных характеристик на заранее определенном уровне. Это включает разработку, строительство, обслуживание и возможную ликвидацию по окончании срока эксплуатации.

Общая продолжительность проекта определяется сроком полезного использования объекта и достигает для инфраструктурных сооружений 25–30 лет. Оплата осуществляется заказчиком только в случае полного и безоговорочного соответствия объекта предъявленным при заключении договора требованиям. Размер оплаты также определяется заранее и согласуется по срокам и суммам до подписания итоговой редакции контракта. В отличие от концессии исполнитель договора не зависит от сопутствующей деятельности и выручки от нее — он получает вознаграждение за осуществление сервисного обслуживания вверенного ему объекта инфраструктуры.

Наиболее очевидным преимуществом для заказчика в данном случае является детерминированность всех исходящих финансовых потоков. При этом оплачивается только результат: любое несоответствие стандарту может служить основанием для отмены платежа, так как является нарушением существенных условий контракта со стороны исполнителя. Немаловажен и тот аспект, что оплата производится уже после ввода объекта в эксплуатацию, являющегося предметом договора, то есть заказчик на этом этапе уже имеет возможность ощутить полезный эффект, а, возможно, и использовать его в качестве источника финансирования. Общая экономия от внедрения данного метода управления инфраструктурными проектами составляет 30%.

Данная схема организации платежей, однако, может быть не столь привлекательна для исполнителя. В первую очередь, это связано с возникновением необходимости изыскивать источники финансирования на первоначальной стадии реализации проекта. Это может стать серьезным бременем для организации в случае создания инфраструктурных объектов, стоимость которых достигает нескольких миллиардов рублей. Однако при этом исполнитель с самого начала располагает точными данными о количестве ресурсов, которым он располагает для целей проведения работ. При заключении договора неопределенность для него снижается в той же степени, что и для заказчика.

Уязвимость исполнителя перед внезапными сдвигами цен на материальные ресурсы, которая также рассматривается как атрибут контрактов жизненного цикла, может быть уменьшена путем заключения долгосрочных контрактов с поставщиками.

С учетом длительного характера отношений, регламентируемых контрактами жизненного цикла, существенным риском является также колебание уровня инфляции. Вероятно, именно этот фактор и будет главной сдерживающей силой для развития подобной формы договорных отношений. Однако здесь есть и положительный момент: как

показал опыт Финляндии, внедрение контракта жизненного цикла стимулирует исполнителя как можно скорее начать эксплуатацию объекта. Сроки строительства сокращаются вдвое (с 6 до 3 лет).

Можно выделить и основные особенности концессии:

- ее предметом всегда является государственная собственность, приоритетными направлениями является собственность естественных монополий (железнодорожный транспорт, морские порты, причалы, аэропортовые комплексы).
- наличие публичного интереса, что выражается в том, что государство заботится о благополучии общества и создании комфортных условий для населения. Кроме того, публичный интерес выражается в признании концедентом перед концессионером таких односторонних прав, как введение одностороннего управления концессией, осуществление внесения изменений в концессионный разговор. Вместе с тем, концессионер имеет право на возмещение убытков, вызванных реализацией концедентом своих односторонних прав, который последний обязан компенсировать.

Основными направлениями бюджетной политики на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годы отмечается необходимость расширения форм и направлений использования механизмов государственно- частного партнерства.

Привлечение внебюджетных источников финансирования и отражение их объемов в государственных программах, по мнению автора, потребовало разработки определенного алгоритма (модели) интеграции механизма государственного частного партнерства с программно-целевым финансированием. Обязательным условием является определение взаимосвязи между механизмами бюджетного и государственно-частного финансирования, их методами и финансовыми инструментами, выявления области оптимизации (унификации и оптимизации критериев оценки результативности финансирования, совершенствования процедуры программно-целевого финансирования, порядка предоставления субсидий, отказ от предоставления авансовых платежей, использование регуляторного контракта и т.д.).

Данный подход позволит оптимизировать объем бюджетных ассигнований, направляемых на финансирование инфраструктурных проектов транспортной отрасли. Высвобожденные в результате привлечения внебюджетных источников финансирования бюджетные средства могут быть направлены на решение иных социально значимых задач.

Федеральная целевая программа «Развитие транспортной инфраструктуры (2010–2020 гг.)» позволяет проанализировать объемы финансирования по трем основным целям: а) развитие современной эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижения транспортных издержек в экономике; б) повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения; в) повышение транспортной безопасности и устойчивости транспортной системы.

Наибольший объем финансирования в 2015 году приходится на развитие современной эффективной транспортной инфраструктуры – 169,96 млрд. руб., из них средства федерального бюджета – 64,18 млрд. руб. или 37,77%, внебюджетные источники финансирования – 101,21 млрд. руб. или 59,55%, средства бюджетов субъектов незначительны – 4,57 млрд. руб. или 2,69%.

На реализацию цели повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения – 98,56 млрд. руб., из них средства федерального бюджета – 46,28 млрд. руб. или 46,96 % (бюджетные инвестиции – 16,86 млрд. руб. или 36,43%, субсидии – 29,42 млрд. руб. или 63,60%), внебюджетные источники финансирования – 48,53 млрд. руб. или 49,24%, средства бюджетов субъектов незначительны – 3,75 млрд. руб. или 3,81 %.

На повышение транспортной безопасности и устойчивости транспортной системы – 39,11 млрд. руб., из них средства федерального бюджета – 36,73 млрд. руб. или 93,92 % (бюджетные инвестиции – 100 % от представленного объема), внебюджетные источники финансирования – 2,38 млрд. руб. или 6,09.

На 2016 год запланировано сокращение общего объема финансирования по целям а) развитие современной эффективной транспортной инфраструктуры, обеспечивающей ускорение товародвижения и снижения транспортных издержек в экономике на 14,54%; б) повышение доступности услуг транспортного комплекса для населения на 33,00%; в) повышение транспортной безопасности и устойчивости транспортной системы на 5,57%.

С учетом вышеизложенного следует, что внебюджетные источники финансирования по двум целям преобладают над финансированием за счет бюджетных средств.

В настоящий период оценка эффективности бюджетных расходов остается актуальной задачей, так как до сих пор отсутствует единая

полноценная система анализа эффективности расходов по каждому направлению социально-экономической политики¹¹.

Оценка реализации задач подпрограммы «Автомобильные дороги» достигается на основании целевых индикаторов, одним из которых является увеличение протяженности автомобильных дорог общего пользования федерального значения, соответствующих нормативным требованиям.

При этом данные Росстата свидетельствуют о том, что бюджетные ассигнования, направленные на осуществление бюджетных инвестиций в форме капитальных вложений на строительство автомобильных дорог, не оказывают существенного влияния на увеличение протяженности автомобильных дорог федерального значения.

Таблица 3

**Протяженность автомобильных дорог федерального значения
за 2000–2013 годы**

Наименование показателя	2000 год	2005 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Протяженность автомобильных дорог федерального значения (тыс. км.)	46	47	50	50	50	51	51	51

Источник: Составлено автором на основании данных Росстата.

Данная проблема требует разработки оптимальных критериев результативности. Автором предлагается на первом этапе осуществить формирование механизма оценки эффективности путем структурирования системы индикаторов, показателей эффективности и результативности выделив специфические и универсальные с учетом видов транспортной инфраструктуры. Необходимость оценки качества производимых работ по строительству, реконструкции объектов инфраструктуры транспортной отрасли предопределяет требования к критериям оценки¹². А именно, стоимость производимых работ должна быть введена в систему показателей оценки, с учетом нормативов, утвержденных Министерством транспорта Российской Федерации.

¹¹ Куликов В.С., Федорова И.Ю. Бюджетная политика как инструмент реализации инновационного внешнеэкономического сотрудничества России // Научный журнал «Вестник МГАДА». – 2013 г. – № 1. – С. 105–115.

¹² Федорова И.Ю., Фролова А.В. Особенности программно-целевого финансирования объектов инфраструктуры в России // Аналитический журнал по финансам и экономике «Финансовый бизнес». – 2014. – № 4. – С. 40–45.

При внесении предложения по разработке методики автором были проанализированы все федеральные целевые программы, региональные государственные программы по финансированию объектов транспортной инфраструктуры. Изучены основные методологические подходы к формированию оценки эффективности программно-целевого финансирования.

В основу авторской методики оценки эффективности целевых программ положен подход, основанный на сравнении коэффициента исполнения индикаторов эффективности и результативности выполнения утвержденных показателей с коэффициентом выполнения установленного объема финансирования. Автором предлагается производить расчет данных коэффициентов отдельно по индикаторам достижения цели программы и отдельно по индикаторам оценки выполнения программных мероприятий на основе определения весовых коэффициентов в отношении поставленной цели и реализации целевой программы.

Используемые источники

1. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года: [распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).
2. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами: [распоряжение Правительства Российской Федерации 30 декабря 2013 г. № 2593-р] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).
3. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие транспортной системы»: [постановление Правительства Российской Федерации 15 апреля 2014 г. № 319] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).
4. О порядке формирования и использования бюджетных ассигнований федерального дорожного фонда и внесения изменений в правила формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы: [постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2011 года № 1206] [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс»: Законодательство: Версия Проф. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения 28.04.2016).

5. В.Н. Козельский Основы программного планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – № 3 (42). – С. 102–105.
6. Шаш Н.Н., Бородин А.И. Повышение эффективности управления государственными программами: федеральный и региональный аспекты // Вестник Удмуртского университета. – 2014. – № 2-4. – С. 96–106.
7. Сидорина И.Ф. Характеристика программно-целевого планирования и финансирования расходов бюджета // Вестник Ивановского государственного энергетического университета. – 2011. – № 3. – С. 5–57.
8. Федорова И.Ю., Калашникова О. В., Синицына Е.В. Финансовый механизм реализации инновационных проектов на основе взаимодействия государства, бизнеса и науки // Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов Выпуск XLV. – М.: Российская академия предпринимательства, 2015. – С. 139–149.
9. Федорова И.Ю., Фролова А.В. Особенности программно-целевого финансирования объектов инфраструктуры в России // Аналитический журнал по финансам и экономике «Финансовый бизнес»- № 4. – С. 40–45.
10. Федорова И.Ю. Финансовый менеджмент: проблемы становления и направления развития в бюджетном секторе экономики России // Журнал «Экономика и предпринимательство» 2015 г. – С. 250–253.
11. Balabanov V.C., Balabanova A.V., Dudin M.N. Social responsibility for sustainable development of enterprise structures // Asian Social Science. – 2015. – Vol. 11, № 8. – P. 111–118.
12. Dudin M.N., Kutsuri G.N., Fedorova I.J., Dzusova S.S., Namitulina A.Z. The Innovative Business Model Canvas in the System of Effective Budgeting / A.Z. Namitulina // Asian Social Science. – 2015. – No. 7. Vol. 11.
13. Dudin M.N., Fedorova I.J., Prokof'ev M.N., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. – 2014. – № 11(9).
14. Куликов В.С., Федорова И.Ю. Бюджетная политика как инструмент реализации инновационного внешнеэкономического сотрудничества России // Научный журнал «Вестник МГАДА». – 2013 г. – № 1.

Халиков М. А.

*доктор экономических наук, профессор,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
кафедра «Математические методы в экономике», профессор
e-mail: mihail.alfredovich@mail.ru*

Зими́на О. С.

*студент 3-го курса,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
факультет «Математическая экономика,
статистика и информатика»
e-mail: zimi-olya@yandex.ru*

Модели неустойчивой динамики «затраты-выпуск» для предприятия с неоклассической производственной функцией

Рассматривается постановка задачи и математическая модель, описывающая неустойчивую (колебательную) динамику «затраты-выпуск» для предприятия с неоклассической производственной функцией. Для неоклассической производственной функции динамика «затраты-выпуска», как показано в одной из цитируемых работ, корректно описывается однородным разностным уравнением второго порядка, а ее устойчивость или неустойчивость определяется знаком дискриминанта соответствующего характеристического уравнения.

Определены границы изменения управляемых параметров модели, к которым относятся темп накопления собственных средств и доля заемных средств в рабочем (операционном) капитале производственной сферы предприятия, в пределах которых динамика выпуска описывается колебательным процессом с соответствующими этим изменениям амплитудой и частотой.

Представлены результаты эмпирических расчетов нестабильной динамики выпуска для различных комбинаций управляемых параметров, и сделан вывод о влиянии объема и сроков санации производственной сферы на качество рабочего капитала и перспективы перехода предприятия на траекторию устойчивого роста. Введено понятие «переходного шока» и предложена концепция его оценки в категориях рассматриваемой модели.

Ключевые слова: *неоклассическая производственная функция, динамика «затраты-выпуск», однородное разностное уравнение второго порядка, характеристический многочлен, корни однородного уравнения, аналитическое выражение динамики выпуска.*

Khalikov M. A.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Plekhanov Russian University of Economics
professor of Mathematical methods in Economics department*

«Input-output» unstable dynamic models for an enterprise with neoclassical production function

This article describes the formulation of the problem and mathematical model of «input-output» unstable dynamics for an enterprise with neoclassical production function, which is described using second-order linear differential equation, and its stability or instability is determined by the discriminant sign of the corresponding characteristic equation.

There are Selected the boundaries of controlled model parameters, which include the rate of accumulation of own funds and the share of borrowings in working capital of the enterprise production scope, including the dynamics of the oscillatory process with a unique amplitude and frequency.

Using the results of the empirical unstable dynamics for various combinations of controlled parameters there was made conclusion about their impact on the quality of the working capital transformation and transferring to a sustainable growth line and introduced a concept of «shock» with recommendations of it's evaluation.

Keywords: *Neoclassical production function, «input-output» model, second-order linear differential equation, the characteristic polynomial, roots of secular equation, analytical expression of «input-output» model.*

В работах [4, 6] рассматривалась проблематика моделирования динамики пары «затраты-выпуск» для предприятия с неоклассической производственной функцией, функционирующего в условных стабильных товарных и финансовых рынках. При построении моделей предприятия авторы применяли в том числе и аппарат линейных разностных уравнений второго порядка [5], позволяющий в аналитической форме учесть особенности формирования и использования рабочего (производственного) капитала предприятия [1, 3, 4] на последовательных производственно-коммерческих циклах.

В цитируемых работах предполагалось, что производственная функция предприятия является однородной, степени α , имеет вид [2]:

$$c(y_t) = c(1) \cdot y_t^{1/\alpha} \text{ или } y_t = \left(\frac{c(y_t)}{c(1)} \right)^\alpha, \quad (1)$$

где: y_t – выпуск (в натуральном или стоимостном выражении) для периода планирования t ; $c(y_t)$ – совокупные издержки на объём выпуска y_t ; $c(1)$ – удельные издержки.

В работе [6] динамическая модель «затраты-выпуск» после ряда преобразований представлена рекуррентным выражением:

$$y_{t+1} = \frac{\theta(1-\tau)}{1-\beta} \cdot \left(k_1 \cdot y_t - k_2 \cdot \frac{\beta \cdot \gamma}{1-\beta} \cdot y_{t-1} \right), \quad (2)$$

где y_{t-1}, y_t, y_{t+1} – величины выпуска соответственно для периодов планирования $t-1, t, t+1$; θ_t – доля инвестиций из чистой прибыли в производственный капитал по окончании периода t ; τ – ставка налога на прибыль; β_t – коэффициент финансовой зависимости (доля заемных средств в производственном капитале) для периода t ($(1-\beta_t)$ – коэффициент автономии);

коэффициенты $k_1 = \frac{p}{c(1)}$ и $k_2 = \frac{\rho}{c(1)}$ – соотношения цен соответственно товарного и финансового рынков (p – цена реализации ед. продукции, ρ – процентная ставка по кредиту) и удельных издержек производимой продукции;

γ – коэффициент пропорциональности модели «затраты-выпуск» (двойственная оценка собственного капитала). Поскольку в цитируемых работах исследовался случай конкурентных рынков продукции и капитала, то, учитывая соотношение (1), для предприятия с линейной производственной функцией значение γ принималось равным $c(1)$.

Таким образом, модель (2) «затраты-выпуск» для фиксированных θ и β можно представить в виде:

$$y_{t+1} - \frac{\theta(1-\tau)}{\beta_c} \cdot k_1 \cdot y_t + \frac{\theta(1-\tau)}{\beta_c^2} \cdot (1-\beta_c) \cdot \gamma \cdot k_2 \cdot y_{t-1} = 0. \quad (3)$$

Полученное уравнение является однородным разностным уравнением второго порядка:

$$y_{t+1} + b y_t + c \cdot y_{t-1} = 0,$$

$$\text{где: } b = -\frac{\theta(1-\tau)}{\beta_c} \cdot k_1; c = \frac{\theta(1-\tau)}{\beta_c^2} \cdot (1-\beta_c) \cdot \gamma \cdot k_2. \quad (4)$$

Его решение может быть получено с использованием соответствующего характеристического уравнения [5]:

$$\lambda^2 + b \lambda + c = 0. \quad (5)$$

Наличие действительного решения уравнения (5) зависит от знака дискриминанта

$$D = \frac{\theta \cdot (1-\tau)}{\beta_c^2} \cdot (\theta \cdot (1-\tau) \cdot k_1^2 - 4 \cdot (1-\beta_c) \cdot \gamma \cdot k_2). \quad (6)$$

Поскольку $\theta, \beta_c, \tau \in (0; 1)$, то $\frac{\theta \cdot (1-\tau)}{\beta_c^2} > 0$, то и знак дискриминанта (6) определяется знаком выражения, заключенного в скобки:

$$D \geq 0, \text{ если}$$

$$\theta \cdot (1 - \tau) \cdot k_1^2 \geq 4 \cdot ((1 - \beta_c) \cdot \gamma \cdot k_2 \text{ или} \quad (7)$$

$$\frac{\theta}{\beta} \geq \frac{4 \cdot \gamma \cdot k_2}{(1 - \tau) \cdot k_1^2}. \quad (8)$$

В правой части неравенства (8) представлены рыночные и макроэкономические константы (ставка τ налога на прибыль, коэффициенты k_1 – рентабельности и k_2 – отношения стоимости заемных средства к удельным издержкам, двойственная оценка γ собственного капитала на первом интервале планирования). В левой части неравенства находятся управляемые параметры модели: θ – норма накопления (роста) производственного капитала и β – доля заёмного капитала в затратах операционной деятельности предприятия.

Если условие (8) выполняется, то решение уравнения (4) задается выражением:

$$y_t = \frac{1}{\sqrt{D}} \left(y_1 \cdot (\lambda_1^t - \lambda_2^t) - y_0 \cdot c \cdot (\lambda_1^{t-1} - \lambda_2^{t-1}) \right), \quad (9)$$

связывающим оптимальный выпуск для выбранного на интервале t объема затрат рабочего капитала с оптимальными значениями выпусков на первых двух интервалах.

Таким образом, корректный выбор значений управляемых параметров, отвечающих условию (8), обеспечивает в соответствии с (9) динамику выпуска в форме экспоненциального роста или спада [6].

Значительный интерес вызывает случай отрицательного знака дискриминанта характеристического уравнения (5).

Если $\frac{\theta}{\beta} < \frac{4 \cdot \gamma \cdot k_2}{(1 - \tau) \cdot k_1^2}$, то корни λ_1, λ_2 задаются выражением:

$$\lambda_{1,2} = -\frac{b}{2} \pm \frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * i, \quad (10)$$

а решение уравнения (4) определяет следующую динамику выпуска:

$$y_t = e^{-\frac{b}{2} * t} * (C_1 * \cos\left(\frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * t\right) + C_2 * \sin\left(\frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * t\right)). \quad (11)$$

Для определения констант C_1 и C_2 используем начальные условия – величины выпусков на первых двух интервалах:

$$\begin{cases} C_1 + C_2 = y_0, \\ C_1 \cdot \lambda_1 + C_2 \cdot \lambda_2 = y_1 \end{cases} \quad (12)$$

и получим аналогичные приведенным в работе [6] значения C_1 и C_2 :

$$C_1 = \frac{y_1 - \lambda_2 y_0}{\lambda_1 - \lambda_2}, \quad C_2 = \frac{\lambda_1 \cdot y_0 - y_1}{\lambda_1 - \lambda_2}.$$

Отметим также, что: $\lambda_1 - \lambda_2 = \sqrt{D} = \sqrt{b^2 - 4c} * i$, $\lambda_1 \cdot \lambda_2 = c$. Итоговое выражение для выпуска y_t имеет вид:

$$y_t = e^{-\frac{b}{2} * t} * \left(\frac{y_1 - \lambda_2 y_0}{\lambda_1 - \lambda_2} * \cos\left(\frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * t\right) + \frac{\lambda_1 \cdot y_0 - y_1}{\lambda_1 - \lambda_2} * \sin\left(\frac{\sqrt{b^2 - 4c}}{2} * t\right) \right), (13)$$

где: $b = -\frac{\theta(1-\tau)}{\beta_c} \cdot k_1$; $c = \frac{\theta(1-\tau)}{\beta_c^2} \cdot (1 - \beta_c) \cdot \gamma \cdot k_2$.

Приведем графическую иллюстрацию динамики «затраты-выпуск» для различных комбинаций параметров θ и β в области и при следующих фиксированных значениях неуправляемых параметров: $\tau = 0,2$; $p = 1$; $\rho = 0,16$; $c(1) = 1,2$; $y_0 = 15$; $y_1 = 16$ (табл. 1, рис. 1–9).

Таблица 1

Корни характеристического уравнения и динамика «затраты-выпуск» для различных комбинаций параметров θ и β

θ	β	Корни характеристического уравнения		Динамика «затраты-выпуск»	Характеристика траектории выпуска
		λ_1	λ_2		
0,3	0,2	1,219	-0,219	рис. 1	колебательная динамика с нарастающей амплитудой и малым периодом
0,3	0,5	0,391	0,008	рис. 2	колебательная динамика с нарастающей амплитудой и умеренным периодом
0,3	0,7	0,198	0,087	рис. 3	колебательная динамика с нарастающей амплитудой и большим периодом
0,5	0,2	1,598	0,068	рис. 4	колебательная динамика с нарастающей амплитудой и малым периодом
0,5	0,5	0,463	0,203	рис. 5	колебательная динамика с нарастающей амплитудой и умеренным периодом
0,5	0,7	-	-	рис. 6 (D>0)	устойчивая динамика с высоким экспоненциальным спадом
0,7	0,3	1,081	0,474	рис. 7	колебательная динамика с нарастающей амплитудой и умеренным периодом
0,7	0,5	-	-	рис. 8 (D>0)	устойчивая динамика с умеренным экспоненциальным спадом
0,7	0,7	-	-	рис. 9 (D>0)	устойчивая динамика с экспоненциальным спадом

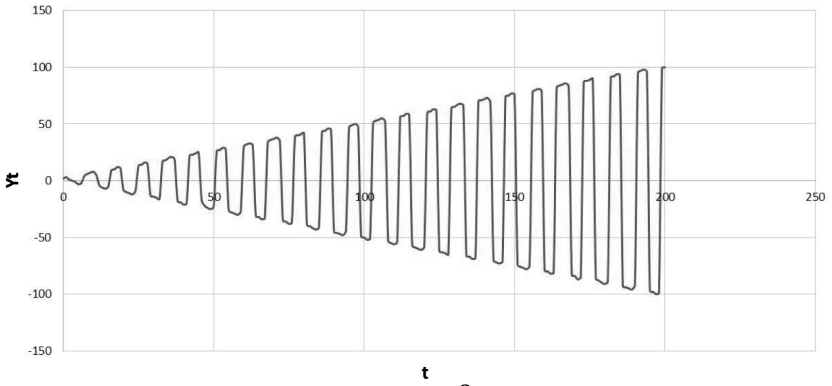


Рис. 1. ($\theta = 0,3; \beta = 0,2$)

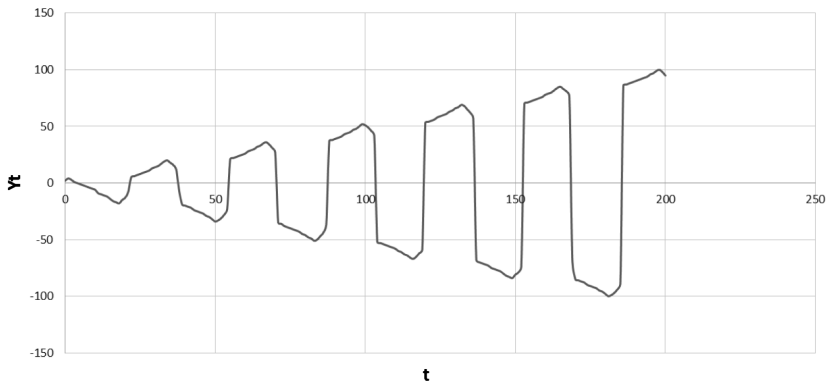


Рис. 2. ($\theta = 0,3; \beta = 0,5$)

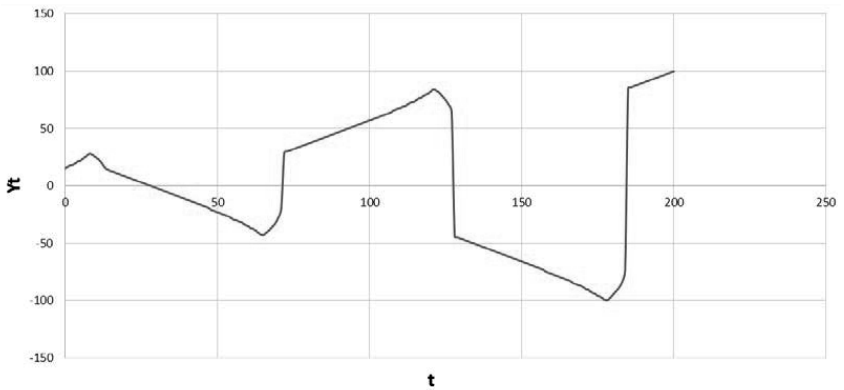


Рис. 3. ($\theta = 0,3; \beta = 0,7$)

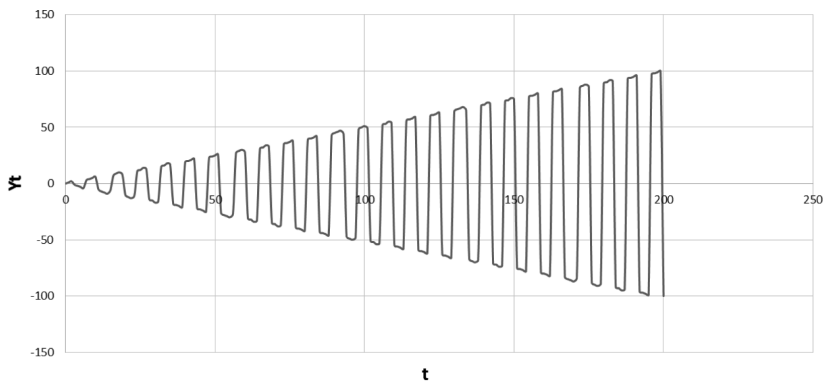


Рис. 4. ($\theta = 0,5; \beta = 0,2$)

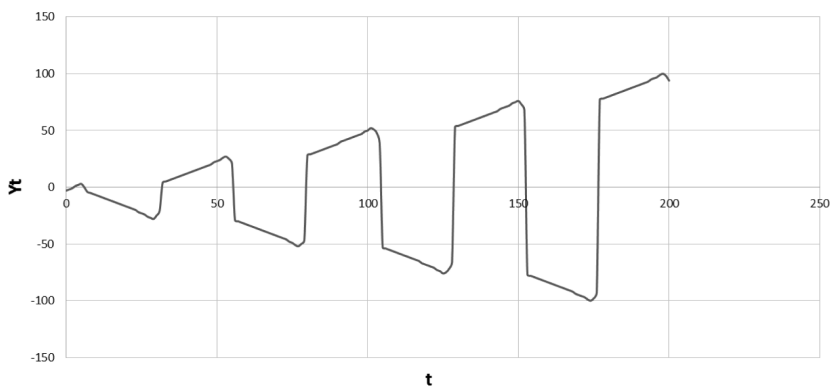


Рис. 5. ($\theta = 0,5; \beta = 0,5$)

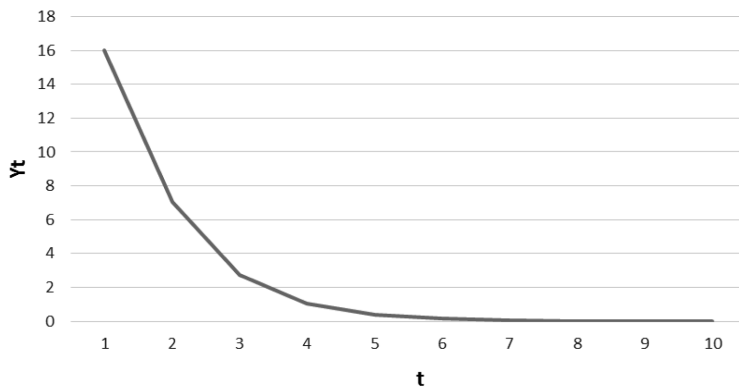


Рис. 6. ($\theta = 0,5; \beta = 0,7$)

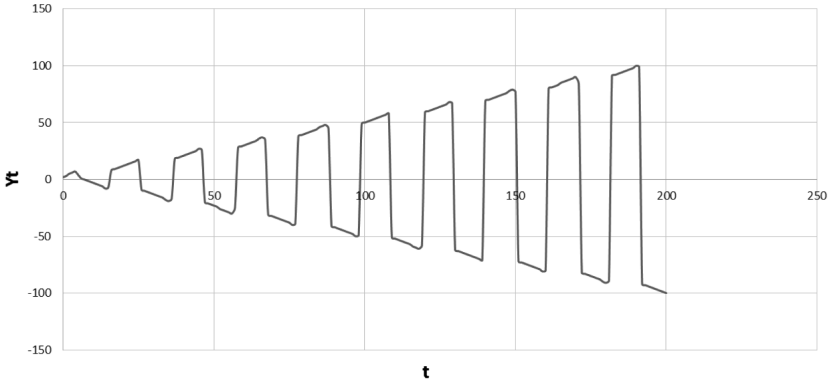


Рис. 7. ($\theta = 0,7; \beta = 0,3$)

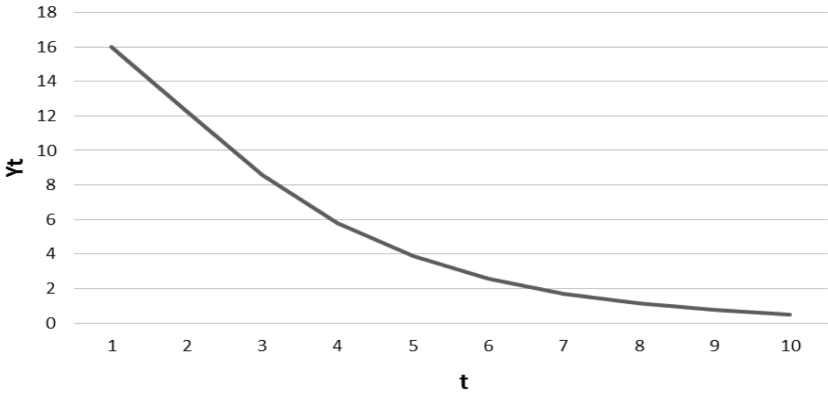


Рис. 8. ($\theta = 0,7; \beta = 0,5$)

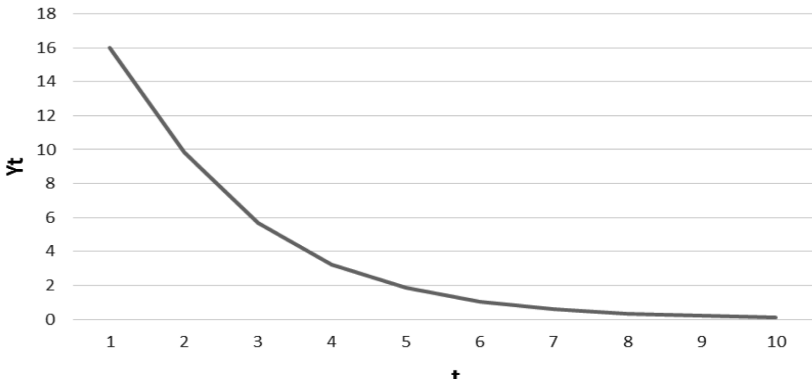


Рис. 9. ($\theta = 0,7; \beta = 0,7$)

Результаты эмпирических расчетов неустойчивой динамики «затраты-выпуск», задаваемой уравнением (4), позволяют следующие выводы:

- неустойчивая динамика выпуска для фиксированных значений управляемых параметров в зоне $D < 0$ описывается колебательным процессом с растущей к последнему интервалу планирования амплитудой, что в целом характеризует стагнацию производственной сферы предприятия и потерю рабочего капитала в условиях несоответствия производственной стратегии рыночным реалиям;
- чем выше доля β заемных средств в рабочем капитале при фиксированном темпе θ инвестирования в затраты производственной деятельности собственного капитала, тем ниже амплитуда колебательного процесса с одновременным снижением частоты колебаний, что характеризует стабилизацию динамики выпуска с переходом к санации производственной сферы с передачей прав управления рабочим капиталом кредиторам и внешним собственникам (держателям облигаций, партнерам и др.).

Для возвращения к стабильной динамике выпуска в соответствии с условием достижения положительного знака дискриминанта характеристического уравнения (5) необходимо соответствующим образом изменить управляемые параметры модели θ и β , а именно: повысить долю собственных инвестиций в рабочий капитал и снизить долю заемного финансирования затрат производственной деятельности. Однако, эти стратегические направления носят противоречивый характер: невозможно повысить собственные инвестиции в рабочий капитал с одновременным снижением заемного финансирования затрат текущей операционной деятельности. В связи с этим, на кратко- и среднесрочном интервалах планирования предприятие вынуждено пережить «шок», связанный с необходимостью санации и реструктуризации капитала производственной сферы [3, 4].

Величина «шока» может быть оценена разностью, а сам «шок» «разложен» по составляющим θ и β , что позволяет выработать обоснованные макроэкономическим окружением предприятия рекомендации по переводу траектории выпуска на умеренный экспоненциальный рост и повышению рыночной устойчивости и экономической безопасности в производственной и финансовой сферах.

Используемые источники

1. Дорохина Е.Ю., Пантелеев С.С. К вопросу о трех столпах устойчивого развития // Научные труды SWorld. – 2012. – Т. 33. – № 4. – С. 16–21.
2. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение // М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
3. Максимов Д.А. Управление рисками производственной сферы предприятия // Славянский форум. – 2015. – № 3 (9). – С. 160–172.
4. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. – 220 с.
5. Миролюбов А.А., Солдатов М.А. Линейные однородные разностные уравнения. – М.: Наука, 1981. – 208 с.
6. Халиков М.А., Бабаян Э.А., Расулов Р.М. Динамические модели «затраты-выпуск» // Экономика природопользования. – 2013. – № 2. – С. 3–16.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Вячина И. Н.

*кандидат экономических наук, доцент,
КФУ, Набережночелнинский институт (филиал)
e-mail: irav69@yandex.ru*

Хайруллина Ф. Х.

*кандидат педагогических наук, доцент,
КФУ, Набережночелнинский институт (филиал)
e-mail: firaja@bk.ru*

Способы оценки эффективности использования заемного капитала по его ключевым составляющим

Использование заемного капитала характеризуется его ключевыми составляющими. На современном этапе с помощью ключевых составляющих, таких как, стоимость финансового кредита, стоимость средств, привлекаемых благодаря выпуску облигаций, стоимость коммерческого (товарного) кредита в организации, привлекаются заемные средства. Эффективное использование заемного капитала предприятия определяется умением грамотно рассчитать источник заемных средств по ключевым составляющим, которые представлены в данной статье.

Ключевые слова: *заемные средства, банковский кредит, финансовый кредит, облигации, коммерческий кредит.*

Vyachina I. N.

*PhD (Economics), associate professor,
Naberezhnye Chelny KFU Branch institute*

Khayrullina F. H.

*PhD (Pedagogical), associate professor,
Naberezhnye Chelny KFU Branch institute*

Methods for assessing the effectiveness of use loan capital for its core

The use of borrowed capital is characterized by its core. At the present stage with the help of the key components of the cost of financial credit, the value of funds raised through the issuance of bonds, the value of commercial (commercial) credit in the organization involved in loan funds. Effective use of borrowed capital of the enterprise is determined by the ability to correctly calculate the source of borrowed funds on the key components of which are presented in this article.

Keywords: *borrowings, bank credit, financial credit, bonds, commercial loans.*

Развитие рыночной экономики в России, необходимость интеграции ее в мировую экономику, предъявляя предприятиям любых форм собственности жесткие требования к эффективности хозяйствования в условиях высокой конкуренции. Соответствие мировым условиям конкурентоспособности возможно только при использовании российскими предприятиями современной системы управления финансовой деятельностью, которая представляет собой процесс управления воспроизводством на микроуровне с помощью формирования и использования финансовых ресурсов, капитала и денежных потоков, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности в условиях риска с целью выполнения предприятием своих функций [5, с. 213].

Одним из важнейших аспектов управления финансовой деятельностью организации является управление заемным капиталом, величина и эффективность использования заёмных средств — одна из главных оценочных характеристик эффективности управленческих решений.

Оценка эффективности использования заемных средств в организации последовательно выполняется в следующем порядке:

- анализ размера и структуры заемного капитала за определенное число периодов;
- оценка стоимости привлеченных из разных источников заемных средств;
- анализ эффективности использования заемных средств. На этой стадии оценки анализируется система финансовых коэффициентов [1, с. 147].

Задача оценки размера и состава заемного капитала — выявление состава, объема и форм привлечения заемного капитала организацией, анализ направленностей изменения структуры.

Заемные средства в ходе финансового управления анализируются по ключевым составляющим:

1. Стоимость финансового кредита определяется в зависимости от 2 главных источников его получения в настоящее время — банковского кредита и финансовой аренды (лизинга) (основополагающие положения подобного анализа могут применяться и при привлечении организацией кредитных средств из иных источников).

а) стоимость банковских кредитов, невзирая на разнообразие их условий, форм и видов, рассчитывается с помощью кредитной процентной ставки, образующая ключевые расходы по их обслуживанию. Данная ставка в ходе анализа нуждается во внесении 2 уточнений: она под-

лежит повышению на величину иных расходов организации, связанных с положениями кредитного договора (в частности, страхования ответственности заемщика) и уменьшена на ставку налога на прибыль организаций для учета реальных расходов организации.

Учитывая данные положения, стоимость заемных средств в виде банковского кредита рассчитывается по формуле:

$$\text{СзКБК} = \frac{\text{ПК}_{\text{бк}} * (1 - \text{С}_{\text{нп}})}{(1 - \text{ЗП}_{\text{б}})}, \quad (1)$$

где СзКБК – стоимость заемного капитала, привлекаемого в виде банковского кредита, %;

$\text{ПК}_{\text{бк}}$ – процентная ставка за банковский кредит, %;

$\text{С}_{\text{нп}}$ – ставка налога на прибыль организаций (в виде десятичной дроби);

$\text{ЗП}_{\text{б}}$ – размер затрат по получению банковского кредита к его сумме (в виде десятичной дроби) [2, с. 275].

Если организация не несет дополнительных расходов для получения банковского кредита либо если данные затраты незначительны относительно размера привлеченных денежных средств, то данная формула анализа применяется в базовом варианте (без ее знаменателя).

Итак, для управления стоимостью банковского кредита необходимо выявлять на рынке такие предложения, которые уменьшают данную стоимость как по процентной ставке за кредит, так и по иным условиям его получения (при одинаковом размере кредита и сроке кредитования).

б) Стоимость финансового лизинга, являющегося одним из прогрессивных видов привлечения кредитных средств, рассчитывается исходя из ставки лизинговых платежей (лизинговой ставки). Однако необходимо принимать во внимание то, что данная ставка состоит из двух частей

- размер основного долга, представляющий годовую норму амортизации актива, который привлечен на условиях финансового лизинга; после оплаты актив передается в собственность лизингополучателю;
- стоимость обслуживания данного долга. Исходя из данных особенностей, стоимость финансового лизинга рассчитывается по формуле:

$$\text{ЗФЛ} = \frac{(\text{ЛС}_{\text{год}} - \text{На}) * (1 - \text{С}_{\text{нп}})}{1 - \text{ЗП}_{\text{фл}}}, \quad (2)$$

где $ЗФЛ$ – размер заемных средств, привлекаемых на условиях финансового лизинга, %;

$ЛС_{год}$ – годовая лизинговая ставка, %;

$На$ – годовая норма амортизации актива, привлеченного на условиях финансового лизинга, %;

$C_{нп}$ – размер ставки налога на прибыль организаций (в виде десятичной дроби);

$ЗП_{фл}$ – величина затрат по привлечению актива на условиях финансового лизинга к стоимости данного актива (в виде десятичной дроби) [3, с. 115].

Таким образом, управление стоимостью финансового лизинга состоит из двух аспектов:

- стоимость лизинга не должна быть выше стоимости банковского кредита, получаемого на такой же срок (в противном случае организации выгодней взять банковский кредит для приобретения актива в собственность);
- в ходе использования лизинга должны быть обнаружены предложения, минимизирующие его стоимость.

2. Стоимость заемных средств, привлекаемых с помощью выпуска облигаций, анализируется на основе ставки процента ценной бумаги, формирующего размер периодических выплат. Если эмиссия облигаций производится на других условиях, то основой анализа является общий размер дисконта по ней, выплачиваемый при погашении.

В первой ситуации анализ производится по формуле:

$$CЗ_{сО} = \frac{СК * (1 - C_{нп})}{1 - ЭЗ_{ов}}, \quad (3)$$

где $CЗ_{сО}$ – стоимость заемных средств, привлекаемых с помощью выпуска облигаций, %;

$СК$ – ставка процента по облигации, %;

$C_{нп}$ – размер ставки налога на прибыль организаций (в виде десятичной дроби);

$ЭЗ_{ов}$ – величина эмиссионных расходов по отношению к объему выпуска (в виде десятичной дроби).

Во второй ситуации анализ стоимости осуществляется по формуле:

$$CЗ_{дО} = \frac{Д_r * (1 - C_{нп}) * 100}{(H_0 - Д_r) * (1 - ЭЗ_{ов})}, \quad (4)$$

где $CЗ_{дО}$ – стоимость заемных средств, привлекаемых с помощью выпуска облигаций, %;

D_r – среднегодовая сумма дисконта по облигации; номинал ценной бумаги, который подлежит погашению;

N_o – размер ставки налога на прибыль организаций (в виде десятичной дроби);

$\text{ЭЗ}_{\text{ов}}$ – величина эмиссионных расходов по отношению к объему выпуска (в виде десятичной дроби) [3, с. 117].

В данной ситуации управление стоимостью привлеченных заемных средств состоит в разработке специальной эмиссионной политики, которая полностью обеспечит реализацию выпускаемых облигаций на среднерыночных условиях.

3. Стоимость коммерческого (товарного) кредита анализируется в зависимости от формы его предоставления:

- в виде кредита с краткосрочной отсрочкой платежа;
- в виде кредита с долгосрочной отсрочкой платежа (вексель).
- стоимость кредита, предоставленного с краткосрочной отсрочкой платежа, с первого взгляда кажется равной нулю, потому что в соответствии с существующей практикой отсрочка платежа за проданную продукцию в рамках определенного срока (чаще всего от одного до двух месяцев) не облагается дополнительными платежами. Иными словами, внешне эта форма кредита кажется бесплатно предоставляемой продавцом финансовой услугой.

Но на самом деле цена любого подобного кредита анализируется величиной скидки от стоимости товаров и услуг при наличной форме оплаты. Если в рамках договора предусматривается возможность отсрочки платежа в течение месяца со дня отгрузки (получения) товаров, а величина скидки за наличную форму оплаты составляет 5%, то данная цифра и будет являться стоимостью привлеченного кредита, а в расчете на один год данная стоимость составит 60%. Итак, предоставление подобного коммерческого кредита может быть наиболее дорогим по стоимости привлечения источником заемных средств [4, с. 118].

Стоимость товарного кредита с краткосрочной отсрочкой платежа рассчитывается по формуле:

$$\text{СТК}_{\text{кр}} = \frac{(\text{ЦС} \times 360) * (1 - \text{C}_{\text{нт}})}{\text{ОП}}, \quad (5)$$

где $\text{СТК}_{\text{кр}}$ – стоимость коммерческого (товарного) кредита с краткосрочной отсрочкой платежа, %;

ЦС – величина скидки при наличной форме оплаты за товары и услуги, %;

$C_{\text{нп}}$ – размер ставки налога на прибыль организаций (в виде десятичной дроби);

ОП – срок предоставленной отсрочки платежа (в днях).

Принимая во внимание то, что цена привлечения данного вида заемных средств носит скрытый характер, основой управления данной стоимостью является ее анализ в годовой ставке по каждому получаемому кредиту и ее сопоставление с ценой получения подобного банковского кредита. Как показывает практика, во множестве ситуаций более выгодно получать банковский кредит для безотлагательной оплаты товаров и получения ценовой скидки, чем применять такую форму коммерческого (товарного) кредита.

Используемые источники

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Под ред. Любушина Н.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 471 с.
2. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2013. – 362 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2012. – 398 с.
4. Тренев Н.Н. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 496 с.
5. Коврижных О.Е., Мингалеева О.В. Системный подход к управлению финансовой деятельностью предприятий /О.Е. Коврижных, О.В. Мингалеева // Ученые записки Российской академии предпринимательства / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства, 2014. – С. 213–219.

Гладков И. В.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: gladkov09@ngs.ru*

Финансовая устойчивость кредитных организаций в условиях экономического спада в России

В новых экономических условиях важна финансовая устойчивость банков, как для кредитора так и для заемщиков. Существует два возможных направления решения проблемы невозврата задолженности: продажа ее третьим лицам или участие банка в процедуре банкротства заемщика, что будет способствовать в целом устойчивости банковской сферы.

Ключевые слова: кредитные организации, финансовое оздоровление, финансовая устойчивость, банк, заемщик, банковская сфера.

Gladkov I.V.

*PhD(Economics),
applicant of the Russian academy of entrepreneurship*

Financial stability of credit institutions in the conditions of economic recession in Russia

In new economic conditions financial stability of banks, both is important for the creditor and for borrowers. There are two possible directions of a solution of the problem of a non-return of debt: sale to her third parties or participation of bank in procedure of bankruptcy of the borrower that will promote in general stability of the bank sphere.

Keywords: credit institutions, financial improvement, financial stability, bank, borrower, bank sphere.

В сложившейся экономической ситуации в стране и мире, связанной с финансовым кризисом, ростом цен, нестабильным сырьевым рынком, введением санкций со стороны западных стран, снижением курса рубля, вывозом капиталов их страны становится сложным развитие в целом банковской системы и сохранение финансовой устойчивости отдельных кредитных организаций.

На устойчивость банков прежде всего влияет систематический невозврат кредитов заемщиками, что влечет за собой списание банком просроченных долгов и, как следствие, необходимость выработки мер противодействия неплатежеспособности должников, особенно крупных корпоративных клиентов, которым предоставлялись заемные средства в форме кредитных линий для выдачи товарных кредитов или предоставления отсрочек платежа своим бизнес-партнерам.

В этих условиях необходимо формировать новый механизм взаимоотношений банка и заемщиков, учитывающих риски невозврата ссуд, вероятность снижения их платежеспособности, финансовой устойчивости, а также возможности запуска процесса банкротства.

Для правильной оценки кредитных рисков банками со стороны Центробанка внесены изменения в 2015 году, учитывающие наличие, качество и стоимость залогов, т.е. Банк России получил право заменять оценки банков стоимости залогов по кредитам своими, более объективными, а также требовать от банков проверки не только этих залогов, но и, что самое важное, самой деятельности заемщиков (что необходимо, кстати, отражать в кредитных договорах).

Более грамотная оценка залогов будет способствовать снижению кредитных рисков банков, однако все проблемы с их финансовой устойчивостью вряд ли решит.

В сложившихся условиях для кредитных организаций важно присутствие неотъемлемой возможности возврата задолженности заемщиков, и здесь существует два направления:

- а) продажа задолженности заемщиков третьим лицам;
- б) участие в процедуре банкротства заемщиков.

В практике действия банков (именно банков с долей участия государства), в случае не возможности возврата долга заемщиками возможны два направления выхода из сложившейся ситуации:

1. Продажа долга Заемщика третьему лицу с последующей инициализацией процедуры банкротства Заемщика и участие в ней третьего лица, купившего право требования банка к Заемщику.

2. Инициализация и участие в процедуре банкротства Заемщика непосредственно Банком, если право требования возврата долга не уступлено третьему лицу.

Изначально Банк заключает с добросовестным Заемщиком соглашения о предоставлении кредитных линий или договор о предоставлении кредита. Стандартное соглашение предусматривает возможность банка в одностороннем порядке требовать досрочного погашения всех сумм, предоставленных в качестве кредита в случаях неисполнения обязательств заемщика по договору, а также в случаях открытия в отношении заемщиков или поручителей процедуры банкротства.

В случае, когда заемщик допускает неисполнение обязательств по договору, а также в случаях открытия в отношении заемщиков или поручителей процедуры банкротства Банк, в соответствии с соглашением, имеет право направить заемщику уведомление о том, что все непо-

гашенные кредиты и проценты немедленно становятся подлежащими уплате.

Не добившись от Заемщика своевременного возврата денежных средств, Банк принимает решение уступить свои права требования к заемщику третьим лицам.

Уступка права требования, в том числе по кредитным договорам, осуществляется на основании статьи 382 ГК РФ, согласно пункту 2 которой для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором. Статья 384 ГК РФ содержит положение, в соответствии с которым права требования переходят к новому кредитору в том же объеме и на тех же условиях, которые существовали к моменту перехода.

Банк вправе досрочно взыскивать предоставленные кредиты и начисленные по ним проценты, если это предусмотрено договором, а также обращать взыскание на заложенное имущество в порядке, установленном федеральным законом.

По второму направлению, Банк продаёт задолженность Заемщика перед ним третьим лицам с большим дисконтом.

Поскольку законодательного требования об оценке фактической стоимости данной задолженности нет, то Банк и покупатель (третье лицо) определяют стоимость продаваемой задолженности исходя из принципа свободы договора, либо некоторые банки устанавливают такие правила своими внутренними положениями. При этом аккредитованные при банках оценочные организации оценивают данное право требования на нужную сумму. В этой «сделке» между оценочной компанией, банком и цессионарием (лицом, которому продается право требования) учитываются все интересы, а самой процедуре придается видимость законности.

Несмотря на внешне легитимный характер сделки, возможны следующие неблагоприятные последствия для Банка:

Дисконт, с которым продается данная задолженность банком третьему лицу, неоправданно высок. Банки теряют, как правило, от 10 до 70 % денежных средств, выданных по кредитам, и 100 % экономической выгоды от банковской деятельности (имеются в виду проценты за пользование кредитом).

Если возврат кредита обеспечен залогом имущества и поручительством третьих лиц (выдача кредита банками в подавляющем большинстве осуществляется только при наличии залога и поручительства), то Банк в таком случае лишается возможности обратиться взыскание на заложенное имущество и предъявить требования поручителям, и в итоге

погасить задолженность в большем количестве, чем получено по договору цессии (уступке прав требований). Кроме того, если Заёмщик — действующее предприятие, то уступая право требования задолженности с него по кредитному договору Банк лишается права в дальнейшем требовать с него денежных средств в виде процентов за пользование кредитом и (или) штрафных санкций за просрочку исполнения денежного обязательства.

В договоре уступки прав требования по кредитному договору (продажа долга) Стороны указывают вполне приемлемую сумму оплаты, приближенную к 100 % основного тела кредита с начисленными на него к моменту уступки процентами, но предусматривают рассрочку платежа. В данном случае даже при соблюдении условий договора и оплате покупателем долга в сроки по договору, происходит нарушение интересов Банка.

Нарушение интересов Банка заключается в том, что, во-первых, фактически сумма оплаты уменьшается в связи с существующим темпом инфляции, а во-вторых, третье лицо, может не оплачивая этот долг, не получать требований от Банка об оплате штрафных санкций за несвоевременную оплату, или не платить вовсе, а спустя 3 года (после истечения срока исковой давности) задолженность третьего лица перед банком за оплату по договору цессии может быть списана на убыток как нереальная ко взысканию. Очевидно, что такая ситуация возможна, если третье лицо, купившее право требования, является аффилированным как с точки зрения закона, так и из фактической ситуации и действует в своих интересах и в интересах определенных лиц, вопреки интересам Банка.

При таком варианте существуют также неблагоприятные последствия и для Заемщика при продаже долга: продажа требования небанковской организации иногда может существенно ухудшить положение должника. Даже в том случае, если договор займа заключается с Банком, обладающим авторитетом, репутацией надежности и не причастным к рейдерской деятельности, ничто не мешает этому Банку уступить свое право требования долга третьему лицу, которым может оказаться именно рейдерская организация.

Уступка банком прав кредитора по кредитному договору юридическому лицу, не являющемуся кредитной организацией, не противоречит законодательству. Действующее законодательство не содержит норм, запрещающих банку уступить права по кредитному договору организации, не являющейся кредитной и не имеющей лицензии на занятие банковской деятельностью. Уступка требований по кредитно-

му договору не относится к числу банковских операций, указанных в статье 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Из названной нормы следует обязательность наличия лицензии только для осуществления деятельности по выдаче кредитов за счет привлеченных средств. По смыслу данного Закона с выдачей кредита лицензируемая деятельность банка считается реализованной. Ни Закон, ни статья 819 ГК РФ не содержат предписания о возможности реализации прав кредитора по кредитному договору только кредитной организацией.

В п. 16 информационного письма Президиума ВАС РФ от 13.09.2011 № 146 «Обзор судебной практики по некоторым вопросам, связанным с применением к банкам административной ответственности за нарушение законодательства о защите прав потребителей при заключении кредитных договоров», ВАС РФ подтвердил вышеизложенную позицию, приведены следующие доводы.

Уступка банком лицу, не обладающему статусом кредитной организации, не исполненного в срок требования по кредитному договору с заемщиком-гражданином не противоречит закону и не требует согласия заемщика... Требование возврата кредита, выданного физическому лицу по кредитному договору, не относится к числу требований, неразрывно связанных с личностью кредитора. Согласно статье 382 ГК РФ для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором, при этом в законодательстве Российской Федерации отсутствует норма, которая бы устанавливала необходимость получения согласия заемщика-гражданина на уступку кредитной организации требований, вытекающих из кредитного договора. При уступке требования по возврату кредита (в том числе и тогда, когда цессионарий не обладает статусом кредитной организации) условия кредитного договора, заключенного с гражданином, не изменяются, его положение при этом не ухудшается (статьи 384 и 386 ГК РФ), гарантии, предоставленные гражданину-заемщику законодательством о защите прав потребителей, сохраняются. Уступка требований, вытекающих из кредитного договора, не нарушает нормативных положений о банковской тайне (статья 26 Закона о банках), так как в соответствии с частью 7 данной статьи цессионарий, его должностные лица и работники обязаны хранить ставшую им известной информацию, составляющую банковскую тайну, и эти лица несут установленную законом ответственность за ее разглашение (в том числе и в виде обязанности возместить заемщику причиненный разглашением банковской тайны (ущерб)).

В подобных сделках есть риск их отмены, в силу чего необходимо создание механизма внутреннего контроля Банка, при котором осуществлялся бы контроль за заключением подобного рода сделок.

Как правило, при ситуации, когда третье лицо получает от банка право требования по кредитному договору, названное третье лицо не ограничивается процедурой обращения взыскания на заложенное имущество, а инициирует процедуру Банкротства Должника. Такое решение может быть принято и в связи с тем, что ни заложенное имущество, ни предъявление требования к поручителям не удовлетворят в полной мере цели взыскания задолженности либо имеет место цель завладения имуществом должника в полном объеме (фактически рейдерство).

Действующая модель получения залоговых прав не учитывает все риски и на защищает интересы всех участников этого процесса. У государства существует больше возможность использовать внесудебные инструменты для взыскания долгов: инкассовые поручения, взыскание налогов за счет имущества. Другие же кредиторы обязаны пройти часто затягивающиеся судебные процедуры. Кроме того, в получении залога преимущества имеет тот, кто первым наложит арест на него, а это нецелесообразно.

Финансовая устойчивость банков во многом зависит от функций и направлений деятельности Банка России, выработки им денежно-кредитной политики. В последнее время много обсуждается проблем отзыва лицензий и санации банков через принудительную конвертацию требований кредиторов третьей очереди в субординированные займы или уставный капитал. Центральный банк уже столкнулся в текущем году с несколькими случаями, когда кредиторы проблемных банков изъявили желание принять участие в финансовом оздоровлении банков, нежели отзыва лицензии у них. Но все-таки это, скорее всего, исключение, так как пока не существует четко разработанного механизма финансового оздоровления банков с участием кредиторов, которые бы имели право выбора финансовых инструментов: участие в капитале через акции или субординированные кредиты.

Особого внимания требует решение проблемы валютных заемщиков: в 2016 году доля ипотечных кредитов в валюте составляет около 3% от объема всей выданной ипотеки. В текущем году должна заработать программа поддержки таких заемщиков, на которую правительство России выделило 4,5 млрд. рублей. Но все-таки Банк России считает, что кредитные организации сами должны реструктуризировать валютные ипотечные кредиты, особенно для кредиторов с небольшими доходами, а со своей стороны, Банк в текущем году будет применять адресные меры

их поддержки по правительственной программе, при этом проводя анализ состояния кредитных портфелей самих банков.

Обозначенные направления позволят укрепить не только финансовую устойчивость заемщиков, но и самих кредитных организаций, а также улучшить их взаимоотношения в рамках развития в целом банковской сферы.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред от 31.01.2016 г.).
2. Русавская А. В., Gladkov И. В. Исследование факторов, определяющих финансовую устойчивость предприятий // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLII / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. – С. 117–125.
2. Кузнецова Е. И., Русавская А. В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLI / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014. – 552 с.
3. Кузнецова Е. И., Назиров В. Р., Русавская А. В. Стратегия как инструмент обеспечения конкурентных преимуществ банка // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIX. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016. – 288 с.
4. Русавская А. В. Особенности снижения кредитных рисков в антикризисных условиях России // Российское предпринимательство: история и современность: Материалы XI Международной межвузовской научно-практической конференции, 12 мая 2015 г., Москва, РАП. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2015. – С. 226–228.
6. Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XIII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. – С. 246–252 с.
7. <http://banks.is>

Глухова М. И.

*кандидат экономических наук,
ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России,
кафедра «Экономика и менеджмент», доцент
e-mail: miss4@yandex.ru*

Исламова Г. И.

*ГБОУ ВПО Первый МГМУ им. И.М. Сеченова Минздрава России,
кафедра «Экономика и менеджмент», ассистент
e-mail: guzal123@yandex.ru*

Методика оценки эффективности управления текущими денежными потоками коммерческого банка

В статье предлагается методика оценки эффективности внедрения проекта активного управления денежными потоками коммерческого банка.

Активное управление денежными потоками на основе системного риск-менеджмента в противовес традиционной концепции статического управления рисками, основанной на идее «приспособленчества», использует идеологию активного динамического использования рисков не только как негативных факторов развития, но и как определённых возможностей для увеличения акционерной стоимости при непрерывном контроле надёжности. Проект активного управления денежными потоками при этом рассматривается как инновационный.

Ключевые слова: *активное управление денежными потоками, методика оценки эффективности, системный риск-менеджмент, текущие денежные потоки, инвестиционные потоки, управление рисками.*

Glukhova M. I.

*PhD (Economics),
I.M. Sechenov First Moscow State Medical University,
Department of Economics and Management, Associate Professor,*

Islamova G. I.

*I.M. Sechenov First Moscow State Medical University,
Department of Economics and Management, Assistant*

Methods of assessing the effectiveness of management of current cash flow of a commercial bank

The paper proposes a method of evaluating the effectiveness of the implementation project of active cash flow management of a commercial bank.

Active management of cash flows based on systematic risk management, as opposed to the traditional concept of a static risk management, based on the idea of «opportunism», uses the ideology of active dynamic use of risk not only as the negative factors in the development,

but also as certain opportunities to increase shareholder value by continuous monitoring of reliability. The active management project of cash flow is regarded as innovative.

Keywords: *active management of cash flows, assessing the effectiveness of the method, the system of risk management, operating cash flows, investment flows, and risk management.*

Принятие большинства управленческих решений в коммерческом банке, так или иначе затрагивающих проблематику управления денежными потоками, основано на количественно-качественном анализе слабоструктурированных проблем, по которым ещё не существует готовых типовых решений, а информация и исходные данные распределены по различным неоднородным источникам и не имеют строго количественного измерения. Столь сложные внешние условия среды требуют от работников банковского сектора всех уровней применения методик, которые позволят оценить эффективность управления денежными потоками коммерческого банка. На сегодняшний день подобных типовых, зарекомендовавших себя методик не существует, что во многом определяет трудности, с которыми сталкивается современная банковская система. Система управления текущими (как и инвестиционными) денежными потоками сегодня – набор некоторых действий адаптивного свойства, некоторое приспособленчество», которое несёт в себе высокие риски.

Инновационное управление денежными потоками на основе системного риск-менеджмента в противовес традиционной концепции статического управления рисками, основанной на идее приспособленчества», использует идеологию активного динамического использования рисков как открывающихся возможностей для увеличения акционерной стоимости. Такое увеличение в принципе возможно при непрерывном контроле надёжности.

Оценка эффективности внедрения проекта активного управления денежными потоками коммерческого банка, представляет собой достаточно важное звено в функционировании организационно-экономического механизма управления денежными потоками. Эффективность всегда имеет два аспекта – текущий и стратегический¹.

Текущий аспект включает в себя оценку индикаторов эффективности управления денежными потоками в краткосрочном периоде, это оценка «коротких» денег. Индикаторами эффективности управления текущими денежными потоками являются показатели эффективности и рисков, которые целесообразно взять из 1, 3, и 4 разделов полной

¹ Банковское дело: учебник для вузов / Под ред. Кроливецкой Л.П., Белоглазовой Г.Н. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 112.

системы ключевых показателей результативности (КПР), используемых в процессах финансового управления (см. табл.1).

Таблица 1²

Ключевые показатели результативности финансового управления

Тип КПР	Наименование КПР
1. КПР для оценки общей прибыльности	1. Коэффициент роста активов
	2. Коэффициент роста прибыли
	3. Коэффициенты роста отдельных балансовых операций
	4. Коэффициент роста прибыли от отдельных балансовых операций
	5. Коэффициент роста объёмов услуг банка
2. II. КПР для оценки эффективности инноваций	6. Чистый денежный поток банка/СБЕ/групп продуктов/групп клиентов/операций
	7. Чистый денежный поток по проектам/группам проектов банка
3. КПР для оценки рентабельности банка	8. ROE – рентабельность капитала
	9. ROA – отдача на активы
	10. PM – коэффициент эффективности
	11. AU – рентабельность активов
	12. EM – финансовый левередж
	13. Отдача работающих активов
	14. Доходность работающих активов
	15. Стоимость привлечённых ресурсов
	16. Процентная маржа
	17. Точка безубыточности (необходимая маржа)
	18. Процентный спред

²Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – Киев: Ника-Центр, 2008. Т. II. – С. 115.

	19. Затраты по обеспечению деятельности на единицу активов
	20. Комиссионный доход на единицу активов
	21. Коэффициент эффективности
	22. Коэффициент управленческой нагрузки
	23. Коэффициент производительности 1
	24. Коэффициент производительности 2
	25. Коэффициент производительности 3
4. КНР для оценки рисков банка	
	26. EAR – ожидаемый риск на единицу активов
	27. VAR – непредвиденный риск на единицу активов
	28. Доля прибыли под риском
	29. Капитал под риском
	30. RORAC – Return on risk adjusted capital – возврат на капитал под риском
	31. Доля капитала под риском
	32. Достаточность капитала
	33. Норма резервирования активов под кредитные риски
	34. Степень покрытия проблемных активов
	35. Норма резервирования по МСФО
	36. Коэффициент мгновенной ликвидности
	37. Коэффициент текущей ликвидности
	38. Коэффициент долгосрочной ликвидности
	39. Коэффициент диверсификации 1
	40. Коэффициент диверсификации 2
	41. Коэффициент диверсификации 3
	42. Коэффициент диверсификации 4
	43. Коэффициент чувствительности 1
	44. Коэффициент чувствительности 2

Стратегический аспект включает оценку индикаторов эффективности управления инвестициями, которые целесообразно взять из 2 раздела данной системы, но он не является предметом анализа в данной статье.

Первый раздел включает индикаторы общей оценки качества финансового управления банка и состоит из шести различных показателей. Третий раздел КПП непосредственно связан с эффективностью управления в узком смысле, с рентабельностью. Он содержит восемнадцать показателей для оценки того или иного вида рентабельности деятельности банка.

Наконец, четвёртый раздел КПП содержит специфические показатели для оценки рисков банка. Их девятнадцать, в том числе сюда входят показатели финансовой устойчивости – поскольку их значения показывают степень риска несбалансированной ликвидности, как один из наиболее значимых индикаторов качества управления денежными потоками.

Индикаторов на сегодняшний день – огромное множество. Вполне возможно не использовать их все.

В принципе, для рационального выбора индикаторов необходимо и достаточно выполнение условия их максимальной независимости. Для этого при их отборе с целью формирования итогового функционала оценки эффективности следует исключить дублирующие друг друга показатели, формируемые на основе однородных первичных показателей. Итоговый функционал эффективности от КПП может быть сформирован, например, с помощью балльно-весавого метода или метода анализа иерархий. Данный метод является уже популярным в экономических исследованиях³.

Для осуществления действенной оценки эффективности активного управления организуется процедура непрерывного мониторинга.

Сущность мониторинга индикаторов эффективности управления денежными потоками коммерческого банка заключается в следующем.

Организуется непрерывный циклический процесс накопления, обработки, анализа релевантной финансовой информации и формирования на основе этого анализа прогнозов развития, которые закладываются в основу разработки типовых сценариев управленческих стратегий, ориентированных на устойчивое развитие банка как организационной системы.

³ Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 37.

Циклический процесс мониторинга разбивается на ряд этапов, выполняемых последовательно.

На первом этапе происходит сбор и обработка релевантной финансовой информации, содержащей сведения о текущем состоянии денежных потоков банка.

На втором этапе на основе данных о состоянии денежных потоков и сформированного массива первичной информации происходит определение текущих значений КПП.

На третьем этапе с учётом спектра управленческих реакций (сигналов управления), отражаемых в текущих значениях показателей управления денежными потоками, оцениваются оптимальные значения критериев эффективности и риска в зависимости от исходной цели, поставленной в управленческой стратегии банка.

На четвёртом этапе происходит формирование стратегической матрицы типовых сценариев финансового управления для устойчивого развития банка, если выбранный на предыдущем этапе критерий эффективности удовлетворяется, либо корректировка области (спектра) управленческих реакций с целью обеспечения удовлетворения этого критерия – в противном случае.

В процессе реализации выбранного сценария финансового управления (плана) банк осуществляет оценку рентабельности, эффективности и рисков по всем направлениям его деятельности, рассчитывая показатели прибыльности и капитала под риском. В случае, когда значения показателей прибыльности оказываются ниже запланированного уровня, а значения капитала под риском слишком высоки, инициируется процедура пересмотра (корректировки) утвержденных стратегических планов.

На пятом этапе формируется новый набор данных о состоянии ресурсных потоков (если не было корректировки управления на предыдущем этапе), либо осуществляется расчёт выбранных КПП по итогам корректировки управления и цикл повторяется.

Инвестиционные денежные потоки оценить сложнее, необходимо рассматривать длительный период времени – 5 лет и более.

Для того чтобы провести оценку динамики эффективности управления в совокупности с расчётом интегрального показателя эффективности за период с момента начала внедрения модели активного управления денежными потоками (стратегический аспект эффективности), можно предложить следующий алгоритм.

На первом этапе выявляется динамика важнейших показателей, которые войдут в качестве составной части в единый интегральный финансовый показатель деятельности банка.

Эти показатели выбираются произвольно, их состав зависит от целей и задач исследования, от выбираемой банком стратегии. Предположим, что это будут такие показатели как динамика собственного капитала, прибыли до налогообложения, а также расходов на управление.

Поскольку на формирование итоговых финансовых показателей и величину расходов на управление оказывает влияние множество как случайных, так и неслучайных факторов, то их можно рассматривать как некоторые случайные величины, между которыми существует взаимосвязь, определяемая коэффициентом корреляции ρ_{xy} :

$$\rho_{xy} = \frac{cov(x, y)}{\sigma_x \cdot \sigma_y},$$

где: $cov(x, y)$ – ковариация между переменными x и y ;

σ_x, σ_y – среднеквадратические отклонения переменных x и y .

Ковариация есть среднее произведений отклонений для каждой пары точек данных; она используется для определения связи между двумя множествами данных, формулы их вычисления известны и заложены в программе.

Расчёт коэффициентов корреляции между выбранными случайными переменными проводится по данным годовой отчётности банка с помощью функции КОРЕЛЛ(массив 1, массив 2) пакета Microsoft Excel.

Предположим, имеется банк, демонстрирующий на протяжении пяти лет следующие показатели:

Исходные данные и результаты расчёта представляются в табличном и графическом виде (см. Табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные (млн. руб.)

№	Параметр	Первый год	Второй год	Третий год	Четвёртый год	Пятый год
1	Собств. капитал	137,61	257,76	396,03	517,40	626,15
2	Прибыль до н/о	33,64	29,91	39,45	49,36	84,03
3	Затраты на управление	8,18	14,67	41,84	64,90	124,57

По итогам первого этапа выявляется корреляционная взаимосвязь между парами «собственный капитал – затраты на управление», а также «чистая прибыль – затраты на управление».

На втором этапе с помощью пакета Microsoft Excel строятся функциональные зависимости, с высокой точностью аппроксимирующие

Матрица коэффициентов корреляции

x \ y	Собств. капитал	Прибыль до н/о	Затраты на управл.
Собств. капитал	1	0,8570	0,9428
Прибыль до н/о	0,8570	1	0,9796
Затраты на управление	0,9428	0,9796	1

корреляционные связи между собственным капиталом банка и затратами на управление, а также между прибылью и затратами на управление в указанном пятилетнем периоде.

На основании выявленных зависимостей анализируются особенности изменения чистой прибыли и собственного капитала в зависимости от управленческих затрат, выявляется стратегический приоритет развития банка.

Возможны два типа стратегических приоритетов – приоритет надёжности над доходностью и доходности над надёжностью⁴.

В первом случае банки наращивают ликвидные активы, стремясь к минимизации риска, во-втором – хотят получить больше прибыли. Здесь и сейчас.

К сожалению, второй тип приоритета характерен для российских банков, ориентированных, например, на розничное кредитование.

Надежда на русское «авось» и желание крупной прибыли приводит к тому, что банки забывают о надёжности и закрывают глаза на высокие риски.

Затем производится интегральная оценка эффективности с использованием метода дисконтирования денежных потоков. После расчёта дисконтированных приростов капитала и управленческих затрат определяется интегральный индекс эффективности внедрения управленческого проекта. Указанный индекс представляет собой отношение прироста капитала банка к приросту затрат на управление.

Положительный денежный поток представляет собой прирост собственного капитала банка, отрицательный – прирост управленческих затрат. В качестве ставки дисконтирования используется средневзвешенную стоимость капитала банка (WACC).

$$WACC = K_c \times W_c + K_p \times W_p + K_{d(pt)} \cdot (1 - tax) \times W_d.$$

⁴ Управление деятельностью коммерческого банка / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – М.: ЮристЪ, 2007. – С. 245.

Таковы общие принципы создания методики, при этом на сегодняшний день каждый банк самостоятельно разрабатывает и использует собственные методики оценки эффективности управления денежными потоками, которые зачастую являются предметом коммерческой тайны. Причём активно отслеживаются текущие денежные потоки, инвестиционной же составляющей внимание почти не уделяется. Это — дело будущего.

Используемые источники

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с.
2. Банковское дело: учебник для вузов / Под ред. Кроливецкой Л.П., Белоглазовой Г.Н. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 592 с.
3. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. — Киев: Ника-Центр, 2008. Т. II. — 512 с.
4. Гамза В.А. Управление рисками в коммерческих банках: интегративный подход. Монография. — М.: Московский банковский институт, 2006. — 218 с.
5. Ван Грюннинг Х., Братанович С.Б. Анализ банковских рисков. — М.: Весь мир, 2003. — 367 с.
6. Управление деятельностью коммерческого банка / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — М.: ЮристЪ, 2007. — 841 с.

Гусов А. З.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
зав. кафедрой «Управление персоналом»
e-mail: dissovets@rusacad.ru*

Буравов С. В.

*Российский университет дружбы народов,
кафедра «Менеджмент», аспирант
e-mail: force1990@list.ru*

Управление рисками как фактор устойчивого развития предприятий автомобильной промышленности России

В статье рассматриваются проблемы совершенствования управления рисками предприятий автомобильной промышленности России как условия их устойчивого развития в условиях формирования инновационной экономики. Особое внимание уделено анализу управления финансовыми рисками предприятия.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности промышленного предприятия, риск-менеджмент, финансовые риски предприятия.

Gusov A. Z.

*Doctor of Sciences (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
head of the «Personnel Management» department*

Buravov S.V.

*Russian Peoples' Friendship University,
Graduate student of Management department*

Risk management as a factor of sustainable development of the automotive industry in Russia

The article deals with the problems of improving risk management in the automotive industry in Russia as the conditions for their sustainable development in the conditions of formation of an innovative economy. Particular attention is paid to the analysis of financial risks of the enterprise.

Keywords: factors of competitiveness of industrial enterprise, risk management, financial risks of the enterprise.

Важной проблемой развития автомобильной промышленности России является обеспечение её стратегической устойчивости, основанной на конкурентоспособности предприятий отрасли. В связи с этим основные факторы конкурентоспособности российского автопро-

ма достаточно подробно рассматриваются в современной экономической литературе¹. При этом отмечается, что «детализация факторов конкурентоспособности промышленности приводит к пониманию того, что они включают факторы конкурентоспособности отдельных предприятий, действующих в отраслях промышленности»². В свою очередь, основой обеспечения конкурентоспособности предприятия в условиях современной высокотехнологичной промышленности в долгосрочной перспективе может быть только использование инновационных методов развития, обеспечивающих эффективную восприимчивость новейших производственных технологий и реализацию потенциала, заложенного в возможностях использования современной науки и техники в производстве автомобилей на основе использования человеческого капитала. Это позволит достичь эффекта опережающего развития «посредством сочетания активной научно-технической политики по освоению передовых технологий и промышленной политики привлечения модернизированных традиционных производств к использованию данных технологий»³.

Процесс перехода промышленности на инновационный путь развития сопряжен с целым комплексом проблем и возможных рисков, требующих формирования системы своевременного реагирования и предупреждения данных рисков. Риски инновационного развития предприятия автопрома могут носить самый разнообразный характер, что требует использовать целый арсенал приемов и методов риск-менеджмента. Вероятные риски могут быть связаны с изменением конъюнктуры рынка, с развитием технологий, социальными и кадровыми процессами, изменениями в сфере финансовых отношений, политическими и геополитическими переменами и многими другими факторами деятельности предприятия. Проблема классификации рисков предприятия в данном случае не является предметом нашего рассмотрения, но важно отметить, что на все виды рисков системе управления необходимо предусмотреть средства их минимизации и парирования.

¹ См.: Гусов А.З., Бураков С.В. Стратегия повышения конкурентоспособности автомобильной промышленности России // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 108–116.

² Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 134.

³ Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 81.

Так, важно развивать систему предупреждения социальных рисков, учитывая, что современное промышленное предприятие является сложной социальной системой⁴, от стабильности которой зависит эффективность и устойчивость деятельности предприятия. Основой предупреждения и защиты от социальных рисков предприятия выступает в первую очередь государственная социальная политика⁵. Однако успешной защита от социальных рисков становится лишь при проведении эффективной корпоративной социальной политики⁶.

Одним из ключевых ресурсов для предприятия автомобильной промышленности являются финансы. Именно их наличие и рост в подавляющем большинстве компаний рассматривают в качестве важнейших показателей эффективности управления. Поэтому финансовые риски, связанные с возможной потерей денежных средств, являются одним из наиболее важных видов риска.

Под финансовыми рисками предприятия понимают вероятность непредвиденных финансовых потерь. Сюда входят: снижение прибыли, потеря части капитала, понижение котировок акции и так далее. Чаще всего подобные потери происходят в условиях финансовой неопределенности. Можно выделить несколько видов финансовых рисков⁷:

- связанные с покупательской способностью денег;
- инвестиционные риски;
- связанные с формой организации хозяйственной деятельности компании.

К первой группе рисков можно отнести инфляционные и дефляционные виды риска, также риски ликвидности и валютные. В инфляционных рисках главную роль играет инфляция, то есть обесценивание денежных активов. Нередки случаи, когда доходы компании не соответствовали ожиданиям за счет резкого роста инфляции. Также сюда стоит включить условия, при которых цены на комплектующие или сырье растут значительно быстрее, нежели цены на готовую продукцию. Дефляционный риск значительно более редкое явление, особенно в современ-

⁴ Гусов А.З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производства // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 1. – С. 105–112.

⁵ Гусов А.З. Государственная социальная политика как фактор развития материально-производственного сектора экономики // Экономические науки. – 2008. – № 40. – С. 16–20.

⁶ Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. – 2008. – № 41. – С. 16–19.

⁷ Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. – М., 2012.

ной экономической ситуации, это риск того, что с увеличением уровня дефляции происходит снижение уровня цен, а, соответственно, ухудшаются экономические условия предпринимательства⁸. Валютные риски, как можно догадаться, связаны с колебанием курса валют, в настоящий момент этот вид риска очень актуален, особенно учитывая тот факт, что огромное количество компаний имеет партнеров, заказчиков, поставщиков за пределами родного государства, необходимо учитывать условия глобализации. Риск ликвидности – это риск потери при реализации продукта или ценных бумаг из-за их потребительской стоимости⁹.

Вторая группа, а, именно, инвестиционные риски входят в группу наиболее опасных видов риска, так как связаны непосредственно с потерей части капитала компании. В данную группу риска необходимо включить: риск реального и инновационного инвестирования, а также портфельный риск. Под ним понимают снижение финансовой устойчивости, которое возникает в случае чрезмерного использования заемных средств; косвенный риск упущенной выгоды, в результате неосуществленных вложений или каких-либо мероприятий. Сюда также стоит включить риск снижения доходности, а именно уменьшение доходов или дивидендов по тем или иным инвестициям или вкладам; кредитные риски; портфельные риски – неверный выбор портфеля ценных бумаг. И, конечно, наихудшим сценарием является риск банкротства – полная потеря всего капитала, неспособность рассчитаться по своим обязательствам.

К последней группе финансовых рисков можно отнести оборотные и авансовые риски. В эту группу включаются авансовые риски, которые несут практически все компании, независимо от их размера и сферы деятельности. Данный риск возникает, когда компания-продавец производит или закупает товар, соответственно, тратит свой капитал, но данные затраты ничем не закрыты и могут закрыться только с последующей прибыли с продажи. И, если у компании нет налаженных каналов сбыта, то она несет авансовые риски, которые выражаются в складировании большого количества нереализованного товара. Обратный риск связан с дефицитом финансовых ресурсов компании за период полного оборота.

Именно в связи с огромным количеством подобных рисков такая наука, как риск-менеджмент, приобрела большую значимость и актуальность, а хорошие специалисты в области оценки и ликвидации рисков

⁸ www.ceae.ru – Центр Экономического Анализа и Экспертизы.

⁹ Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. – М., 2012.

стали на вес золота для любых компаний. В настоящий момент риск-менеджмент является тщательно планируемым процессом, выступая частью проблемы повышения эффективности компании в целом.

В наиболее уязвимом положении компания находится в условиях хозяйственной неопределенности, и главное искусство риск-менеджмента заключается в получении и увеличении прибыли именно в этих условиях. А также в поиске той идеальной грани, при которой компания получает наибольшую прибыль при оптимальном уровне риска. Исходя из этого, перед риск-менеджерами стоят следующие задачи:¹⁰

- эффективное управление всеми видами финансовых рисков, главная задача из которых обеспечение сохранности предприятия;
- построение системы, при которой будет происходить получение адекватной, актуальной информации о деятельности всех подразделений компании так или иначе связанных с управлением рисками;
- создание и регулирование управленческих процедур при принятии различных решений.

За время существования риск-менеджмента был разработан процесс по управлению и регулированию рисками на предприятии. Весь процесс состоит из четырех этапов и является замкнутой структурой, где постоянно идет контроль и улучшение тех или иных компонентов стратегии (см. рис. 1):

- постановка целей;
- анализ полученных данных, касающихся риска (использование количественного/качественного анализов);
- выбор методов борьбы с риском;
- анализ эффективности выбранных методов борьбы с риском, изучение полученных результатов и корректировка целей и последующих методов управления рисками.

Первый этап — это основа всего риск-менеджмента, постановка цели риска и цели рискованных вложений капитала. Любое действие должно быть направлено на достижение той или иной цели, иначе компании невозможно будет достичь успеха и процветания. То же самое и в управлении риском, без ясного осознания цели финансовый успех невозможен. Обычно целью всех рискованных вложений капитала является получение максимально возможного уровня прибыли¹¹.

¹⁰ Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. — М., 2012.

¹¹ Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент — 2-ое изд. — М.: Юрайт, 2010.



Рис. 1. Процесс управления рисками

Источник: Ермазова Н.Б. Финансовый менеджмент – 2-ое изд. – М.: Юрайт, 2010.

На следующем этапе, анализе риска, проводятся исследования, целью которых является определить приемлемость того или иного риска. Для облегчения анализа вводятся такие категории, как «минимальный риск», «допустимый риск», «предельный риск» и «совершенно недопустимый риск». Именно классификация рисков и разделение их по этим категориям является главной задачей данного этапа.

Когда цель рискованного вложения капитала установлена, и уровень риска является допустимым при возможном выигрыше для компании, начинается третий этап. На нем выбираются методы воздействия на данный вид риска, какие именно меры предпримет компания для разрешения ситуации. Это может быть избежание риска, попытки снижения уровня риска, принятие полного объема на себя, передача риска сторонней организации.

Последний этап позволяет улучшить работу всей компании в целом, так как направлен именно на будущее. Здесь идет анализ и оценка постановки цели и выбранных методов борьбы с рисками. Происходит корректировка всех этапов выбранной стратегии или кардиналь-

ная ее смена, разрабатывается целый комплекс мер, который будет направлен на последующее снижение рисков, уменьшение сроков реализации, корректировку источников финансирования и состава лиц, ответственных за каждую деталь стратегии. Без анализа эффективности невозможно долгосрочное экономически выгодное существование организации¹².

И, конечно, не стоит забывать про контроль, который должен присутствовать на каждом этапе осуществления программы, так как именно он позволит избежать возможных ошибок управления риском, особенно учитывая факт, что каждый этап взаимосвязан, а, значит, незамеченная ошибка на одном из этапов может привести к абсолютно неэффективной работе с риском. Не стоит также забывать о хорошо налаженной обратной связи, иначе все усилия могут быть потрачены впустую.

Необходимо более подробно осветить методы управления финансовым риском предприятия, целью которых является снижение потерь компании до допустимого минимума. Специалистами выделяются несколько основных методов управления рисками¹³:

- уклонение;
- управление активами и пассивами;
- диверсификация;
- страхование;
- хеджирование.

Уклонение является, возможно, самым безопасным, но также абсолютно неприбыльным методом, заключается оно в полном отказе от рискованного мероприятия, а в бизнесе, соответственно, и от прибыли, что в большинстве случаев является абсолютно неприемлемым для компании. Сюда можно включить такие методы, как поглощение и лимитирование. Поглощение заключается в полном признании ущерба. Данный метод используется только в случае, когда сумма ущерба незначительна и организация способна пренебречь ею. Суть лимитирования в том, что компанией определяется предельный показатель возможных потерь, который нельзя превышать. Использование подобного метода можно наблюдать в продаже товаров в кредит, предоставлении займов, выдаче ссуд, определении максимальных сумм инвестирования. Данный метод зависит от политики, которой придерживается компания, агрессивной или консервативной. Чаще всего при консерватив-

¹² Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент – 2-ое изд. – М.: Юрайт, 2010.

¹³ Христиановский В.В., Шербина В.П. Экономический риск и методы его измерения. – Донецк, 2011.

ной политике лимитом вложений устанавливается объем возможной прибыли, при агрессивной же – может достигать всего капитала организации¹⁴.

Второй метод, управление активами и пассивами, имеет цель тщательного соотношения капитала компании, вложений и обязательств. В теории, при использовании данного метода не возникает необходимость использования иных методов регулирования рисками. Оно направленно на смягчение чрезмерного риска путем регулирования основных параметров портфеля или проектов. Здесь ведется контроль подверженности рискам в процессе самой деятельности компании.

Наиболее популярным и довольно эффективным методом управления риском является диверсификация. Суть ее заключается в снижении совокупного риска предприятия за счет разделения средств между несколькими, несвязанными друг с другом активами. Сущность ее в снижении максимально возможных потерь за одно событие. К примеру, приобретение ценных бумаг пяти разных акционерных обществ, вместо вложения финансов в одно, хоть и увеличивает вероятность получения среднего уровня прибыли, нежели высокого, однако и значительно снижает уровень риска. Именно этот метод, хоть он и не может свести риск до нуля, применяется в большинстве компаний. Существует множество внешних факторов, которые невозможно нейтрализовать путем диверсификации: экономическая политика страны, беспорядки, военные действия, инфляция, изменение учетной ставки Банка России и многое другое. Именно поэтому было сформировано деление на диверсифицируемый риск и на недиверсифицируемый, тот который невозможно уменьшить диверсификацией.

Следующим методом управления риском является страхование. Смысл его заключается в отчислении определенной доли финансов для покрытия возможных потерь в будущем. Здесь также идет деление на два вида¹⁵:

- обращение за помощью к страховой компании (передача страховых рисков сторонней организации, которой будет на постоянной основе отчисляться часть дохода компании, выигрышем здесь является отсутствие непредвиденных ситуаций в обмен на снижение прибыльности);

¹⁴ Христиановский В.В., Щербина В.П. Экономический риск и методы его измерения. – Донецк, 2011.

¹⁵ Там же.

- самострахование (создание личного фонда компании, куда так же на постоянной основе идут отчисления на ликвидацию возможных потерь связанных с риском, главным плюсом является возможность избежать долгосрочного договора со сторонней организацией).

Хеджирование также очень эффективный метод управления риском, применяется он в качестве страхования от неблагоприятных колебаний цен на любые материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим также будущие поставки. В большинстве случаев, это фиксирование цены на тот или иной товар между двумя партнерами, этот метод используют для гарантированного получения прибыли, хотя в данном случае идет отказ от возможной дополнительной прибыли. Именно отсутствие дополнительных убытков или прибыли отличает хеджирование от обычного страхования.

В заключении хотелось бы отметить, что ни один из описанных методов не обеспечивает стопроцентную защиту от рисков, однако грамотное их использование позволяет промышленным компаниям быть экономически эффективными. В настоящий момент практически все компании в той или иной степени осознали необходимость использования риск-менеджмента на предприятии и его постоянного совершенствования.

Используемые источники

1. Гусов А.З., Буравов С.В. Стратегия повышения конкурентоспособности автомобильной промышленности России // Путеводитель предпринимателя. – 2016. – № 29. – С. 108–116.
2. Гусов А.З., Кайбылдаева Ч.З. Сущность и основные факторы конкурентоспособности отраслей промышленности в современной экономике // Ученые записки Российской академии предпринимательства. – 2014. – № 41. – С. 131–137.
3. Гусов А.З., Моргунов А.В., Чиянова А.А. Сущность и основные направления инновационного развития промышленного предприятия // Путеводитель предпринимателя. – 2008. – № 1. – С. 71–81.
4. Гусов А.З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производства // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 1. – С. 105–112.
5. Гусов А.З. Государственная социальная политика как фактор развития материально-производственного сектора экономики // Экономические науки. – 2008. – № 40. – С. 16–20.

6. Гусов А.З. Социальная ответственность бизнеса как фактор модернизации российской экономики // Экономические науки. – 2008. – № 41. – С. 16–19.
7. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент – 2-ое изд. – М.: Юрайт, 2010. – 621 с.
8. Иванов А.А., Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент. – М., 2012. – 193 с.
9. Христиановский В.В., Щербина В.П. Экономический риск и методы его измерения. – Донецк, 2011. – 197 с.
10. www.seae.ru – Центр Экономического Анализа и Экспертизы.

Дормидонтов А. В.
*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: avdormidontov@rambler.ru*

Коммерческие банки – обязательный элемент системы предпринимательства?

Есть масса вариантов, чтобы уберечь клиентские интересы: санация, рефинансирование, объединение, поглощение... Такие примеры есть, и на эту практику стоило бы ориентироваться. Да, эти варианты требуют средств, которых, как известно, никогда не хватает. Но, если думать не только о банковском секторе, но и об экономике, частью которой он является, потери от ликвидации банка многократно больше¹.

Ключевые слова: *проблемы предпринимательства, банковский бизнес, рынок банковских услуг, банковское обслуживание бизнеса.*

Dormidontov A. V.
*PhD (Economics),
competitor of the Russian academy of entrepreneurship*

Are commercial banks – required element of business system?

There are lots of variants to keep the interests of the clients safe: readjustment, refinancing, integration, absorption. So there such examples and this practice is the one to rely on. Yes, this variants need money. And as we all know there is never enough money. But if we think not only about banking sector, but about the whole economy, where banking sector is only a part of the whole thing, the loss of the liquidation of the bank is a lot bigger.

Keywords: *the problems of entrepreneurship, banking, market of banking services, banking business services.*

Введение

Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц является основополагающим связующим элементом на большом поле как финансово-экономической системы отдельной страны, так и мировой экономики. Если быть совсем точным – элементом такой системы являются денежные расчеты.

В процессе расчетов денежные средства проходят путь через десятки банков-корреспондентов в безналичной форме и более длитель-

¹ Из интервью президента Ассоциации Российских банков Гарегина Тосуняна. «Всем трудно. Но система жизнеспособна» // Журнал «Банки и деловой мир». – 2015. – № 12.

ный – в наличной форме, обслуживая все направления хозяйственной деятельности. При этом происходит обмен товаров на деньги, являющийся важнейшим фактором развития рыночной экономики и хозяйства в целом. Именно поэтому актуальность и значимость банковского обслуживания, как механизма работающего, в том числе по вопросам аккумуляции и перераспределения средств, бесценна для экономик всех стран.

Юридическое лицо свободно в выборе как базовых, так и подсобных категорий определяющих его сущность и порядок осуществления хозяйственно-экономической деятельности:

- Регион расположения.
- Виды экономической деятельности.
- Система налогообложения.
- Обслуживающий банк и т. д.

Говоря о базовых категориях необходимо обратить внимание на то, что организация обязана сделать выбор допустимой комбинации категорий. В противном случае она не сможет осуществлять деятельность на законных основаниях.

Ситуация в цифрах и фактах

Сама по себе экономика подразумевает отношения, складывающиеся в системе производства, распределения, обмена и потребления товаров, работ и услуг. В ходе обозначенных отношений необходимо обеспечить не только учет результатов финансово-хозяйственной деятельности, но и расчеты между контрагентами.

Именно поэтому хоть сколько-нибудь значимые изменения в одной подсистеме не могут пройти незаметно для лиц, занимающихся смежными или взаимозависимыми видами экономической деятельности. Утверждение особенно актуально, когда речь идет о контрагентах, предоставляющих уникальные или крайне специфические (лицензируемые) виды услуг.

Согласно ежегодному исследованию Всемирного Банка, которое указывает на уровень благоприятности открытия и функционирования предприятия, начиная с 2012 года, Россия укрепляет свои позиции в общем рейтинге «Ведение бизнеса». В 2015 году, улучшив результат сразу на 30 позиций по сравнению с 2014 годом, Россия заняла 62 место с прогнозом улучшения до 51 в 2016 году. Место в рейтинге определяется на основании 10 индикаторов ведения бизнеса²:

² <http://russian.doingbusiness.org/methodology> дата обращения 20.04.2016.

- 1) Регистрация предприятия.
- 2) Получение разрешений на строительство.
- 3) Подключение к системе электроснабжения.
- 4) Регистрация собственности.
- 5) Получение кредитов.
- 6) Защита миноритарных инвесторов.
- 7) Налогообложение.
- 8) Международная торговля.
- 9) Обеспечение исполнения контрактов.
- 10) Разрешение неплатежеспособности.

Пункты 2; 3; 4; 5; 6; 8, в рамках Российского законодательства, не являются обязательными. То есть юридическое лицо, может:

- располагаться на правах аренды в уже существующем здании/помещении, к которому подведены и подключены все необходимые коммуникации;
- не использовать заемные средства;
- быть создано по форме общества с ограниченной ответственностью или любой другой организационно-правовой форме, не предусматривающей акционирование;
- осуществлять деятельность без прямых и косвенных международных контрактов.

В то время как пункты 1; 7; 9; 10 можно обозначить системообразующими.

Являясь универсальными, индикаторы в своём составе не раскрывают полную картину происходящего. У отдельных стран или даже целых регионов могут быть свои, закреплённые на законодательном уровне, требования и особенности в рамках жизненного цикла организации. Даже членство стран в одном объединении/союзе не является гарантом полной идентичности условий ведения бизнеса. Например, банки в Белоруссии могут осуществлять страховую деятельность, что недопустимо для банков, действующих в России.

Одним из обязательных условий ведения бизнеса в России, которое не входит в состав индикаторов рейтинга, является открытие счета и проведение расчетов через банк³. При этом средства, размещённые юридическими лицами в кредитных организациях, не подлежат обязательному страхованию. Уникальность банку, как контрагенту, придает

³ Дормидонтов А.В. О вопросе размещения денежных средств на счетах в банках // 10-я международная межвузовская научно-практическая конференция Российское предпринимательство: История и современность. 13 мая 2014 г.

совсем не лицензия, выданная регулятором, а установленная указанием Банка России ⁴ обязанность, вмененная юридическим лицам, по размещению средств в банках. Исключительное положение банков ставит хозяйствующие субъекты в прямую зависимость от состояния рынка кредитных организаций. Превращая коммерческие банки в обязательный элемент системы предпринимательства.

С января 2013 года по декабрь 2015 количество кредитных организаций уменьшилось более чем на 210 единиц, динамика приведена в рисунке 1.

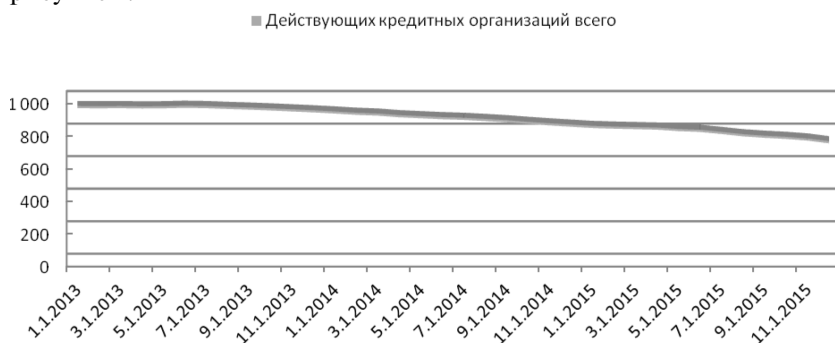


Рисунок 1. Количество действующих кредитных организаций (шт.) ⁵

Для субъектов, относящихся к группе микро предприятий и индивидуальных предпринимателей ситуация оказалась крайне сложной, большинство из них имеет лишь один счет в одном банке. В случае ликвидации обслуживающего банка появлялась не только угроза несвоевременных расчетов с контрагентами, также не было возможно своевременно уплатить налоги и другие обязательные платежи в пользу бюджета. Что влечет за собой санкции налоговых органов в виде приостановлений операций по счетам данного налогоплательщика. Само по себе приостановление операций по счету в банке с отозванной лицензией это совсем не проблема, куда более проблематично возобновить деятельность. Ведь в случае наличия действующих приостановлений по счету, открывать новые не представляется возможным. Ситуация фактически влечет за собой остановку деятельности предпринимателя.

⁴ Указание Банка России №3210-У от 11 марта 2014 г. О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства.

⁵ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_15.htm&pid=lic&sid=itm_43766 дата обращения 20.04.2016.

Общее количество действующих счетов корпоративных клиентов (рисунок 2) в анализируемый период увеличилось, что не удивительно. Бизнес, ощущая напряженность и наблюдая повышенные риски при банковском обслуживании, предпочитает иметь счета в нескольких банках. Распределение средств по счетам в разных банках позволяет уменьшить риск приостановления/прекращения деятельности в связи с ликвидацией обслуживающего банка.

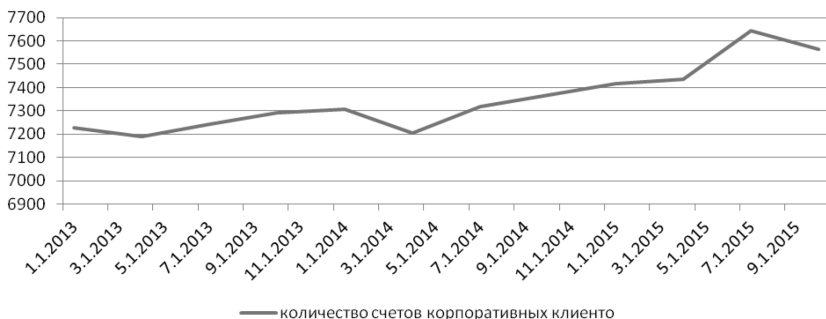


Рисунок 2. Количество счетов, открытых в кредитных организациях клиентам – юридическим лицам, не являющимся кредитными организациями (тыс. ед.)⁶

В случае ликвидации банка средства его корпоративных клиентов относятся к третьей (из трех) очередности удовлетворения требований кредиторов. Это не просто уменьшает вероятность взыскания средств, а делает её практически не возможной. Динамика установления и удовлетворения требований третьей очередности приведена в рисунке 3⁷.

На фоне сокращения количества банков, динамика увеличения средств (рисунок 4), размещенных корпоративными клиентами банков, представляется не достаточно правдоподобной. Тем не менее, ос-

⁶ http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet003.htm&pid=psRF&sid=ITM_10980 дата обращения 20.04.2016.

⁷ Увеличение в 2011 году среднегодового процента удовлетворения требований кредиторов третьей очереди обусловлено тем, что в данном году завершены ликвидационные процедуры в ЗАО АКБ «Имидж», требования кредиторов которого были удовлетворены в полном объеме. При этом сумма установленных требований кредиторов третьей очереди данной кредитной организации составляет 49,8% от общей суммы установленных требований кредиторов третьей очереди всех кредитных организаций, ликвидационные процедуры в которых завершены в 2011 году. Данный показатель оказал существенное влияние и на среднегодовой процент удовлетворения требований кредиторов всех очередей.

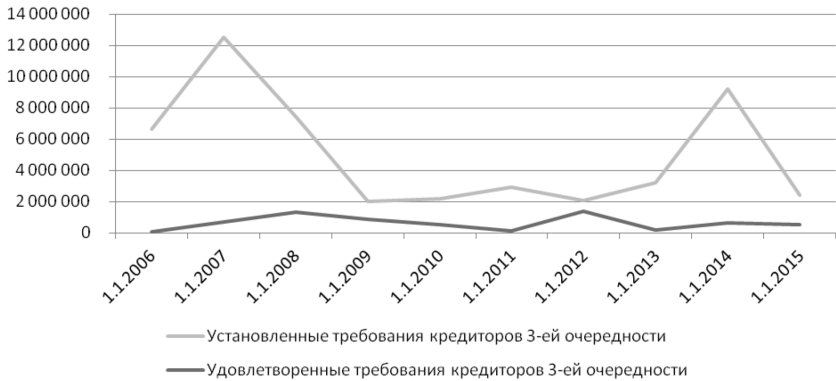


Рисунок 3. Требования кредиторов 3-ей очередности, установленные и удовлетворенные (тыс.руб.)⁸



Рисунок 4. Сумма средств организаций, банковских депозитов (вкладов) и других привлеченных средств юридических лиц в рублях и иностранной валюте (млн. руб.)⁹

татки, как на валютных, так и на рублевых счетах корпоративных клиентов кредитных организаций показывают стабильный рост.

Увеличение остатков вполне логично объяснить изменением курса базовых иностранных валют к Российскому рублю (рисунок 5), так как статистика Банка России приводится по курсу в Российских рублях.

⁸ http://www.cbr.ru/credit/likvidbase/information_01012015.pdf дата обращения 20.04.2016. В целях получения более полной картины по ситуации анализируемый период расширен.

⁹ http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-21&pid=sors&sid=ITM_30761 дата обращения 20.04.2016.

Дата \ Наименование валюты	Доллар США	Евро	Фунт стерлингов Соединенного королевства
01.01.2013	30,3727	40,2286	48,9638
01.01.2014	32,6587	45,0559	53,8542
01.01.2015	56,2376	68,3681	87,5451
01.01.2016	72,9299	79,6395	108,2426

Рисунок 5. Курсы основных иностранных валют к рублю Российской Федерации (в Российских рублях)¹⁰

Все неблагоприятные колебания на банковском рынке практически не сказались на динамике создания и ликвидации юридических лиц (Рисунок 6). В целом среднее количество юридических лиц меняется не значительно, показывая небольшой рост. Создание резервных компаний, наравне с дополнительными счетами в новых банках, является превентивной мерой, позволяющей собственнику не прерывать бизнес процессы в случае появления проблем у юридического лица и оперативно перевести нагрузку на резервные предприятия. Сезонные спады в январе и мае компенсируются увеличением показателей в следующие месяцы. Видна слабая тенденция на объединение предприятий.

Аналогичная ситуация наблюдается и на банковском рынке. Имеется масса кредитных организаций, зарегистрированных Банком России, но деятельность не осуществляющих. Сравнение количества зарегистрированных и действующих кредитных организаций приводится в рисунке 7.

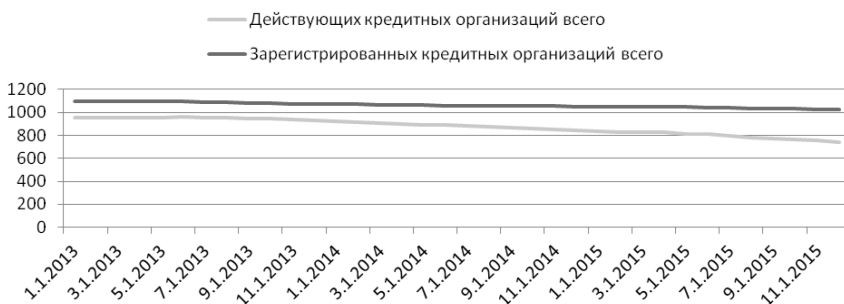


Рисунок 7. Сравнение количества зарегистрированных и действующих кредитных организаций (шт.)¹¹

¹⁰ http://www.cbr.ru/currency_base/ дата обращения 20.04.2016.

¹¹ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/inform_15.htm&pid=lic&sid=itm_43766 дата обращения 20.04.2016.

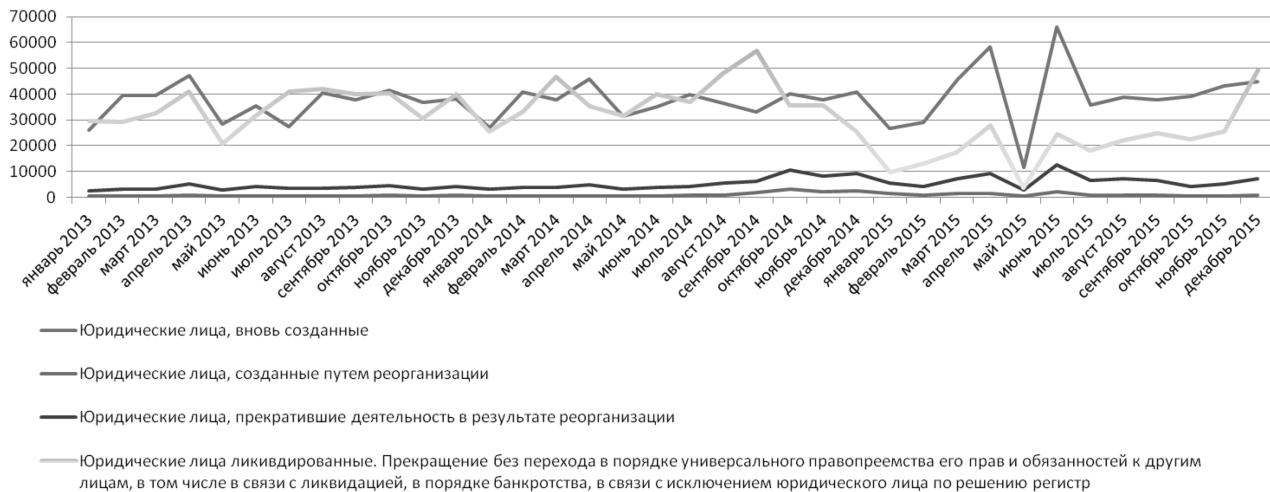


Рисунок 6. Динамика создания и ликвидации юридических лиц (шт.)¹²

¹² https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ дата обращения 20.04.2016.

Заключение

Понятие банковского дела давно уже не упоминается, принято говорить о банковском бизнесе. Изначально заложенные принципы претерпели колоссальную деформацию. Банковский бизнес все больше влияет на общеэкономическую ситуацию. Условия рынка корректируют поведение его участников. Не равные условия вынуждают к агрессивной рыночной политике.

Количество реальных участников рынка как банковского, так и предпринимательского сокращается. Несоответствие тем или иным требованиям приводит к вынужденному объединению или что бывает чаще, к ликвидации.

Требования к созданию и работе банков вполне прозрачны и достаточно понятны¹³. В то время как к регистрации юридического лица или предпринимателя предъявляются требования в основном заключающиеся в соблюдении установленного порядка регистрации. Квалификационные требования отсутствуют. Но, тут же возникает вопрос о необходимости их наличия.

Бесценность экономики как системы кроется в складывающихся отношениях. Каждый составной элемент должен быть предельно компетентным в своей отрасли, максимально фокусируясь на базовом виде деятельности, без рассеивания на подсобные компетенции, которые в свою очередь являются для иных элементов базовыми.

Используемые источники

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
3. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»
4. Федеральный закон от 08 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»
5. Дормидонтов А.В. О коммерческих банках и Банке России // Научно-практическое издание «Ученые записки Российской Академии предпринимательства». — 2014 г. — Вып. 41.

¹³ Дормидонтов А.В. Кризис – неизбежность или необходимость? / 11-я международная межвузовская научно-практическая конференция Российское предпринимательство: История и современность. 12 мая 2015 г.

6. Дормидонтов А.В. Корпоративный клиент банка: брать или не брать // Научно-практическое издание «Ученые записки Российской Академии предпринимательства». – 2015 г. – Вып. 44.
7. Дормидонтов А.В. О вопросе размещения денежных средств на счетах в банках // 10-я международная межвузовская научно-практическая конференция Российское предпринимательство: История и современность. 13 мая 2014 г.
8. Дормидонтов А.В. Кризис – неизбежность или необходимость? / 11-я международная межвузовская научно-практическая конференция Российское предпринимательство: История и современность. 12 мая 2015 г.
9. Всем трудно. Но система жизнеспособна. Интервью Тосуняна Г.А. // Банки и деловой мир. – 2015 г. – № 12.
10. Яковенко П. Не тот счет, или фокус с налоговыми платежами через проблемный банк и его последствия // Практический бухгалтерский учет. Официальные материалы и комментарии. – 2016 г. – № 3.
11. www.cbr.ru.
12. www.nalog.ru.
13. www.russian.doingbusiness.org.

Ковалева И. П.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет
при Правительстве РФ (филиал, г. Новороссийск),
кафедра «Экономика и управление», доцент
e-mail: ipk28@yandex.ru.*

Зудин А. Б.

*кандидат медицинских наук,
заместитель директора НИИ организации здравоохранения
и медицинского менеджмента Департамента здравоохранения г. Москвы
e-mail: zudinabba@yandex.ru*

Реформирование здравоохранения России: теория и практика

В статье рассматриваются российские и международные современные теоретические аспекты функционирования системы здравоохранения. Исследована сущность категорий: «здравоохранение», «медицинская услуга», «рынок медицинских услуг». Уточнена взаимосвязь и соотношение понятий в сфере здравоохранения и медицины. Отмечено, что медицинские услуги относятся к доверительным благам и поэтому сложно оценить качество их оказания. Рынок медицинских услуг проклассифицирован по степени монополизации и уровню конкуренции. Уточнены меры государственного регулирования в разрезе государственного и негосударственного секторов здравоохранения.

Ключевые слова: *здравоохранение, доверительные блага, дифференцированный продукт, медицинская услуга, рынок медицинских услуг, монополизация рынка, реформирование.*

Kovaleva I. P.

*PhD (Economics), associate Professor of economy and management
of Novorossiysk branch of the Financial University
under the Government of the Russian Federation*

Zudin A. B.

*PhD (Medicine), Deputy Director research Institute for health organization
and medical management of the Department of health of Moscow*

The health reform Russia: theory and practice

The article discusses Russian and international modern theoretical aspects of the functioning of the health system. The essence of the categories: «health», «medical service», «the market of medical services». Clarified the relationship and correlation of concepts in the field of health and medicine. Noted that medical services are trust benefits and therefore difficult to assess the quality of their delivery. The market of medical services is classified by the degree

of monopolization and competition level. Refined measures of state regulation in the context of public and private health sectors.

Keywords: *health care, credence goods, a differentiated product, a medical service, the medical services market, monopolization of market, reformation.*

В российской теории и практике используются достаточно разнообразные трактовки категории «здравоохранение». Большинство толковых словарей, в том числе и медицинских терминов, приводят сущностную характеристику этого понятия как: «комплекс государственных социальных, экономических и медицинских мер предпринимаемых обществом для охраны и улучшения здоровья членов этого общества».

В Федеральном законе № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» раскрываются такие понятия как «здоровье», «охрана здоровья граждан», «медицинская помощь», «медицинская услуга» и другие, но не раскрывается сущность «здравоохранения»¹.

Наиболее полное определение категории «здравоохранение» приводится в Приказе Росстата от 22.11.2010 г. № 409. В данном нормативно-правовом документе «здравоохранение — это система охраны здоровья граждан в стране. В неё включаются организации, учреждения, предприятия, ассоциации, научные общества, специалисты и другие хозяйствующие субъекты, вне зависимости от их ведомственной подчиненности. Их деятельность должна быть связана с производством, обеспечением, контролем качества, реализацией лекарственных средств, медицинской техники, медицинских услуг, проведением работ по предупреждению заболеваний, организаций и управлением процессами и финансами в сфере охраны здоровья граждан»².

Категория «здравоохранение» достаточно часто используется в логической взаимосвязи с другими близкими по сущности понятиями, иногда эти термины подменяют друг друга. Е.В. Рожкова наиболее подробно исследует терминологию в сфере здравоохранения и медицины и обозначает, что категория «здравоохранение» имеет более широкую трактовку и самый обширный перечень выполняемых функций. Все последующие понятия являются составными частями предыдущих,

¹ Федеральный закон №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 07.02.2016).

² Приказ Росстата от 22.11.2010 г. №409. «Об утверждении практического инструктивно-методического пособия по статистике здравоохранения». — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 05.02.2016).

логическая взаимосвязь имеет следующий вид: «здравоохранение – медицина – медицинская помощь – медицинская деятельность – медицинская услуга – медицинское обслуживание»³.

Важную роль в развитии здравоохранения, играет исследование многогранности «медицинской услуги», поскольку именно этот термин тесно связан с рыночной составляющей регулирования здравоохранения⁴.

Сфера здравоохранения включает целый ряд рынков, большинство из которых носит социальную направленность. Но доминирующую роль в этой системе играет рынок медицинских услуг, ключевым фактором которого является не здоровье, а непосредственно медицинские услуги⁵.

Гетерогенная структура состояния здоровья членов общества относит медицинские услуги к дифференцированному продукту. Ситуация с изучением российского рынка медицинских услуг становится ещё более актуальной в условиях низких показателей демографической безопасности. В 2008 г. Россия была охарактеризована как страна с суженным воспроизводством населения, регрессивным типом развития населения, снижающимся потенциалом жизнеспособности и деградирующей нацией⁶.

Спрос на медицинские услуги зависит уровня заболеваемости, сложившейся половозрастной структуры населения, уровня доходов населения, рекомендации врачей, рекламы, психологической предрасположенности и прочих факторов. А предложение от стоимости факторов производства, их наличия, качества (доступности, удобства, научно-технического и технико-технологического уровня производства) предлагаемых услуг, величины налоговой нагрузки на медицинские организации, наличия конкурентов на рынке, ёмкости рынка и других факторов. Совокупность факторов влияющих как на спрос, так

³ Рожкова Е.В. Медицинские услуги: понятие и особенности. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://sisp.nkras.ru/issues/2011/3/rozhkova.pdf> (дата обращения: 07.12.2015).

⁴ Ковалева И.П. Эволюция теоретических взглядов на содержание и социально-экономические функции медицинских услуг // Актуальные проблемы экономики и управления в социальной сфере: сб. трудов. – Москва: АТИСО. – 2015. – С. 35–43.

⁵ Баранов И.Н. Конкурентные механизмы предоставления медицинских услуг. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Z6-p207-241.pdf> (дата обращения 01.02.2016).

⁶ Ковалева И.П. Обобщенная характеристика рынка медицинских услуг // Актуальные вопросы экономических наук. – Новосибирск: ЦРНС. – 2015. – № 44. – С. 149–159.

и на предложение повышает риск медицинского предпринимательства. Но без негосударственного сектора невозможно удовлетворить дифференцированные потребности различных групп населения ⁷.

Для рынка медицинских услуг характерна асимметрия информации и неопределенности. Пациентам медицинским учреждений иногда бывает достаточно сложно правильно выбрать врача и курс лечения. Очень многие ориентируются на отзывы других пациентов, не учитывая тот факт, что заболевания имеют различную степень тяжести и возможности каждого человеческого организма достаточно индивидуальны. Поэтому развитость инфраструктуры (реклама, служба информации, консультативная служба, система медицинского образования, обеспеченность медицинской литературой) на рынке медицинских услуг имеет большое значение при определении потребительских предпочтений.

Медицинские услуги относятся к «доверительным благам», и это иногда негативно влияет на оценку их качества. Достаточно часто пациенты оценивают длительность бесед, разговоров с врачом как один из индикаторов качества оказания медицинской услуги. Имеет место и такие факты, когда врачи частных клиник целенаправленно предлагают дорогостоящее лечение, поскольку их заработная плата определяется в процентах от стоимости оказанных им медицинских услуг (возникает так называемая «агентская проблема»).

Большое распространение в российской медицинской практике получили ситуации, когда в случае смерти или при неудовлетворительном состоянии после перенесенного заболевания (травмы) родственники пациентов либо сами пациенты обращаются в правоохранительные органы с целью наказать врача либо медицинское учреждение. Но эти вопросы в настоящий момент невозможно решить цивилизованно, поскольку в России до сих пор нет обязательного страхования профессиональной ответственности врачей. И большинство споров на практике решается не в пользу медицинских работников ⁸.

Если говорить о классификации рынка медицинских услуг, то нельзя однозначно определить его тип по степени монополизации и

⁷ Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие для вузов / Под ред. А.И. Вялкова. – 3-е издание. – 2009. – [Электронный ресурс]. – URL: http://vmede.org/sait?id=Obsshesyvennoe_3d_upr_v_alkov_2009&menu=Obsshesyvennoe_3d_upr_valkov_2009&page=4 (дата обращения 15.12.2015).

⁸ Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / Анопченко Т.Ю., Апухтин А.Н., Афонин П.Н., Бугаец В.В., Гассий В.В., Гончарова Н.А., Карпинский Б.А., Катышева Е.Г., Клунко Н.С., Ковалева И.П. и др. / Под общ. ред. С.С.Чернова. – Книга 19. – Новосибирск: Издательство «СИБПРИНТ», 2012. – С. 146.

исходя из развитости конкуренции. Например, амбулаторные услуги можно отнести к монополистической конкуренции, а лечение в стационарах к олигополии с дифференцированным продуктом. Данное определение типа монополизации рынка медицинских услуг предложили М. Гейнор и У. Вогт⁹.

Высококонкурентный рынок предполагает большое количество продавцов и покупателей медицинских услуг, а так же неспособность обоих участников в значительной степени влиять на рыночные цены, предлагая однотипные услуги в условиях одинаковой информированности и свободного входа на рынок. В данном случае конкуренция возможна лишь путем снижения затрат либо улучшения качества медицинских услуг. Однако высококонкурентный рынок имеет существенный недостаток — не способствует концентрации капитала, следовательно «тормозит» развитие инноваций в здравоохранении. В качестве примера высококонкурентного рынка можно привести амбулаторно-поликлинические учреждения.

Олигополия на рынке медицинских услуг встречается в городских агломерациях, где располагаются крупные диагностические, лечебно-профилактические учреждения, стоматологические клиники, страховые медицинские организации, развитые аптечные сети и предприятия медтехники.

Монопольный рынок в здравоохранении — это оказание уникальных медицинских услуг либо продажа лекарственных препаратов, средств лечения, медицинской техники, если они производятся и продаются единственной организацией в рамках одного ведомства.

В развитых странах (США, Канада и страны Европы) в 1990-е годы прошла волна слияний медицинских учреждений и как следствие выросли цены на медицинские услуги до такого уровня, что встал вопрос о необходимости срочного антимонопольного регулирования¹⁰.

В России данные процессы только зарождаются, более активно обсуждается вопрос об использовании государственно-частного партнерства в отрасли, а не развитие частной медицины.

Предпосылки реформирования здравоохранения в целом и рынка медицинских услуг в частности определяются следующими аспектами:

⁹ Gaynor M., Vogt W. Antitrust and Competition in Health Care Markets, in A. J. Culyer, J. P. Newhouse (eds.) Handbook of Health Economics. N. Y. and Oxford: Elsevier Science, North-Holland, 2000. — P. 1405–87.

¹⁰ Sari N. Competition and Market Concentration, in Evaluating Hospital Policy and Performance: Contributions from Hospital Policy and Productivity Research. Advances in Health Economics and Health Services Research. — 2008. Vol. 18. — P. 139–156.

- неоднозначностью восприятия потребительских свойств медицинских услуг, а следовательно усложнением процесса их выбора;
- высокой социальной приоритетностью медицинских услуг и низкой эластичностью спроса на них;
- в здравоохранении невозможно четко (количественно) определить связь между затратами врача и результатами его действий;
- высокой степенью клинической неопределенности медицинских услуг;
- медицинские учреждения работают в условиях необходимости сочетания экономической эффективности и социальной справедливости, так как в большинстве случаев нельзя сделать выбор в пользу первой либо второй составляющей.

Перечисленные выше аспекты определяют высокую социальную направленность здравоохранения, не позволяя в стоимостном выражении оценить результаты деятельности. Поэтому модель, тип финансирования и хозяйствования медицинскими организациями определяются предпочтениями в адрес экономической эффективности либо социальной справедливости, т.е. прослеживаются признаки несостоятельности рынка¹¹.

Признаков классификации рыночных структур в здравоохранении, включая рынок медицинских услуг достаточно много, по: масштабам, степени легализации, характеру услуг (типу продукта), принципам организации, наличию посредников, роли государства и пр. И это разветвлённость рыночных структур усложняет разработку механизмов регулирования отрасли.

Сфера здравоохранения регулируется с двух сторон, со стороны государства и со стороны рынка, т.е. речь, идет о смешанном регулировании. Действия и первого и второго механизма сложно назвать успешными в сложившихся российских условиях. В результате развития этой ситуации на первый план вышли проблемы, которые требуют безотлагательного решения:

- 1) формирование механизма государственного регулирования в сфере услуг здравоохранения;
- 2) установление границ государственного вмешательства, как в государственный сектор, так и в негосударственный сектор здравоохранения;
- 3) поиск оптимальных пропорций между государственным регулированием и рыночным саморегулированием.

¹¹ Arrow K. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. American Economic Review. – 1963. – 53(5). – P. 941–73.

Оптимальное сочетание государственного и рыночного регулирования должно обеспечивать одновременно свободу действий хозяйствующих субъектов и недопущение монополизации отрасли. По мнению Шарабчиева Ю.Т. можно выделить в рассматриваемом аспекте наиболее перспективные зарубежные модели: «регулируемой конкуренции» (Нидерланды, Израиль), «внутреннего рынка» (Великобритания), «планового рынка» (Швеция). Все эти модели укрупненно входят в «модель регулируемого рынка». Роль государства в данном случае сводится к обеспечению равновесия между спросом и предложением медицинских услуг. В современных российских условиях в период кризисных процессов достаточно актуально социально ориентированное рыночное регулирование, которое заключается в установлении допустимых границ государственного регулирования с целью сохранения конкурентного рынка. Важнейшей функцией государства при сложившихся условиях является развитие предпринимательства и сокращение государственных расходов¹².

Если рассматривать концепцию развития здравоохранения России на современном этапе, то её сущность сводится к созданию системы, обладающей социальной ответственностью перед населением страны при реализации программ государственных гарантий и предоставляющей медицинские услуги, объемы, виды и качество которых соответствует уровню заболеваемости и потребностям россиян¹³.

Большой вклад в решение проблем институциональных преобразований, происходящих в современном здравоохранении России, затрагивающих различные аспекты теории и методологии формирования и развития российского здравоохранения внесли такие ученые как: Н.А. Адамов, Ю.И. Григорьев, Н.Б. Грищенко, Р.М. Зелькович, А.Л. Линденбратен, Н.Н. Семенов, В.И. Шевский, И.М. Шейман, С.В. Шишкин и др.

Основная часть исследований сводится к рассмотрению вопросов государственного регулирования здравоохранения в широком понимании. Но если выделять государственный и негосударственный сектора здравоохранения, то по отношению к первому будут использованы более широкие полномочия (меры), включающие кроме прямых функций регулирования – функции управления имуществом. При этом

¹² Шарабчиев Ю.Т. Экономические модели и реформирование здравоохранения: опыт организации различных систем управления здравоохранения // Медицинские новости. – 2006. – № 6. – С. 61–68.

¹³ Цыганкова С.М., Левкевич М.М. Формирование механизма государственного регулирования в сфере здравоохранения: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С. 7.

государственный сектор включает в себя: бюджетные, автономные, казенные учреждения здравоохранения, а негосударственный: коммерческие и некоммерческие организации здравоохранения, индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензии на осуществление медицинской деятельности.

Основными регулирующими органами в сфере здравоохранения выступают органы государственной власти 3-х уровней:

- 1) государственного уровня (Министерство здравоохранения РФ);
- 2) субъекта Российской Федерации (Министерства здравоохранения субъектов РФ);
- 3) муниципального (Управления здравоохранения при администрациях муниципалитетов).

Здравоохранение России в последние десять лет интенсивно реорганизуется и модернизируется. Достаточно актуальными являются проблемы повышения качества медицинской помощи, вопросы перехода на одноканальное финансирование, введение в деятельность ЛПУ принципов бюджетирования, более активное использование механизма государственно-частного партнерства. Социально-экономические трансформации в России в 90-х годах XX века, вызвали длительный процесс недофинансирования здравоохранения в сравнении с развитыми странами, который отразился на показателях демографической безопасности, и сформировал потребность активного государственного регулирования в отрасли, в частности реализацию приоритетного национального проекта «Здоровье»¹⁴.

С 2013 г. реализуется государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения», включающая в себя первоначально — 11 подпрограмм, которые отражают основные направления развития сферы здравоохранения до 2020 г. В 2014 г. государственная программа была дополнена двумя подпрограммами («Организация обеспечения обязательного медицинского страхования граждан Российской Федерации» и «Развитие скорой, в том числе скорой специализированной медицинской помощи, первичной медико-санитарной помощи и специализированной медицинской помощи в экстренной форме»), а также четырьмя актуальными мероприятиями¹⁵.

¹⁴ Ковалева И.П. Развитие здравоохранения России: исторический аспект // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. — 2015. — № 31. — С. 125–131.

¹⁵ Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 20.12.2015).

Обобщая сказанное можно отметить, что реформирование здравоохранения в сложившихся российских социально-экономических условиях – это непрерывный, многоэтапный процесс, начавшийся в конце XX века, без определенных сроков окончания. Процесс, который имеет сложно достижимые комплексные целевые индикаторы, высокую степень заинтересованности всех участников, затрагивающий множество рыночных структур и вопросы демографической безопасности, а самое главное социально-ориентированный с невысокой экономической эффективностью.

Используемые источники

1. Баранов И.Н. Конкурентные механизмы предоставления медицинских услуг. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Z6-p207-241.pdf> (дата обращения 01.02.2016).
2. Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2014 г. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения 20.12.2015).
3. Ковалева И.П. Обобщенная характеристика рынка медицинских услуг // Актуальные вопросы экономических наук. – Новосибирск: ЦРНС. – 2015. – № 44. – С. 149–159.
4. Ковалева И.П. Развитие здравоохранения России: исторический аспект // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015. – № 31. – С. 125–131.
5. Ковалева И.П. Эволюция теоретических взглядов на содержание и социально-экономические функции медицинских услуг // Актуальные проблемы экономики и управления в социальной сфере: сб. трудов. – М.: АТИСО. – 2015. – С. 42–50.
6. Приказ Росстата от 22.11.2010 г. №409. «Об утверждении практического инструктивно-методического пособия по статистике здравоохранения». – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 05.02.2016).
7. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография / Анопченко Т.Ю., Алухтин А.Н., Афонин П.Н., Бугаец В.В., Гассий В.В., Гончарова Н.А., Карпинский Б.А., Катгышева Е.Г., Клунко Н.С., Ковалева И.П. и др. / Под общ. ред. С.С.Чернова. – Книга 19. – Новосибирск: Издательство «СИБ-ПРИНТ», 2012. – 372 с.
8. Рожкова Е.В. Медицинские услуги: понятие и особенности. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://sisp.nkras.ru/issues/2011/3/rozhkova.pdf> (дата обращения: 07.12.2015).

9. Управление и экономика здравоохранения: учебное пособие для вузов / Под ред. А.И. Вялкова. – 3-е издание. – 2009. – [Электронный ресурс]. – URL: http://vmede.orgsait?id=Obsshesyvennoe_3d_upr_valkov_2009&menu=Obsshesyvennoe_3d_upr_valkov_2009&page=4 (дата обращения 15.12.2015).
10. Федеральный закон №323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 07.02.2016).
11. Цыганкова С.М., Левкевич М.М. Формирование механизма государственного регулирования в сфере здравоохранения: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 156 с.
12. Шарабчиев Ю.Т. Экономические модели и реформирование здравоохранения: опыт организации различных систем управления здравоохранения // Медицинские новости. – 2006. – № 6. – С. 61–68.
13. Arrow K. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. *American Economic Review*. – 1963. – 53(5). – P. 941–73.
14. Gaynor M., Vogt W. Antitrust and Competition in Health Care Markets, in A. J. Culyer, J. P. Newhouse (eds.) *Handbook of Health Economics*. – N. Y. and Oxford: Elsevier Science, North-Holland, 2000. – P. 1405–87.
15. Sari N. Competition and Market Concentration, in *Evaluating Hospital Policy and Performance: Contributions from Hospital Policy and Productivity Research. Advances in Health Economics and Health Services Research*. – 2008. – Vol. 18. – P. 139–156.

Навроцкая А. С.
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
студент юридического факультета
внештатный эксперт компании ООО «Транстехнология»
e-mail: navrotskaya94@mail.ru

Научный руководитель:
Свиридова Е. А.
кандидат юридических наук, доцент,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
кафедра «Гражданское право», доцент

Использование товарного знака в современной российской практике: проблемы и пути решения

Несмотря на то, что российское законодательство в целом хорошо проработано и гармонизировано с международным, судебная практика последних лет вскрывает ряд существенных вопросов и системных проблем при применении норм процессуального и материального права в спорах о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака. Правовое регулирование использования товарного знака и последствий его неиспользования необходимо осуществлять на законодательном уровне, а также на уровне ведомственных нормативно-правовых актов непрерывно с учетом современных вызовов, экономических реалий и новых тенденций.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, товарный знак, использование товарного знака, неиспользование товарного знака, однородность товаров, правовая охрана товарного знака, правообладатель, ответственность, недобросовестная конкуренция.

Navrotskaya A. S.
a law student at the University of Finance
under the Government of the Russian Federation

Scientific supervisor:
Sviridova E. A.
PhD(Jurisprudence), the associate professor «Civil law»
of Financial university at the Government of the Russian Federation

The use of a trademark in the modern Russian practice: problems and solutions

Despite the fact that Russian law is well-designed in generally the jurisprudence of recent years reveals a number of significant issues and systemic problems in the field of the application of procedural and substantive law in the disputes about the early termination of

legal protection of a trademark due to its non-use. The legal regulation of use of the trademark and the consequences of non-use should be implemented at the legislative level and at the level of departmental regulatory legal acts continuously to meet modern challenges, economic realities and emerging trends.

Keywords: *intellectual property, trademark, trademark use, non-use of the trademark, the homogeneity of goods, legal protection of a trademark, right holder, amenability, unfair competition.*

Товарный знак является одним из самых широко востребованных объектов интеллектуальной собственности, о чем свидетельствуют данные Федеральной службы по интеллектуальной собственности (Роспатент) за последние годы¹. Начиная с 2010 года, Россия вышла в мировые лидеры по числу регистрируемых торговых марок. За последние пять лет регистрация товарных знаков в России увеличилась на 46%².

Статья 1477 части четвертой Гражданского Кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) определяет товарный знак как обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей.

Товарному знаку на основании его государственной регистрации предоставляется правовая охрана. Исключения составляют общеизвестные товарные знаки (глава 76, ст. 1508, 1509).

Согласно ст. 1484 ГК РФ лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака любым не противоречащим закону способом.

Пункт 2 ст. 1484 ГК РФ содержит открытый перечень способов использования товарного знака, в частности путем размещения товарного знака на товарах, в том числе на этикетках, упаковках товаров, которые производятся, предлагаются к продаже, продаются, демонстрируются на выставках и ярмарках или иным образом вводятся в гражданский оборот на территории Российской Федерации, либо хранятся или перевозятся с этой целью, либо ввозятся на территорию Российской Федерации, при выполнении работ, оказании услуг и иными способами. Кроме того, правообладатель для оповещения о своем исключительном праве на товарный знак вправе использовать знак охраны, который помещается рядом с товарным знаком, состоит из латинской буквы «R» или латинской буквы «R» в окружности, либо словесного

¹ В первом полугодии 2015 года было подано 28 238 заявок на государственную регистрацию товарных знаков. Из них по национальной процедуре 19 801, а по международной – 8437 // Товарные знаки. URL: <http://www.tovarnieznaki.ru>. Дата обращения: 22.03.2016.

² Товарные знаки. URL: <http://www.tovarnieznaki.ru>. Дата обращения: 22.03.2016.

обозначения «товарный знак», или «зарегистрированный товарный знак», и указывает на то, что применяемое обозначение является товарным знаком, охраняемым на территории Российской Федерации (ст. 1485 ГК РФ).

Одним из наиболее важных прав правообладателя является право препятствовать другим лицам пользоваться товарным знаком на сходные товары или услуги (ст. 1229 ГК РФ). Нарушением признается любое использование товарного знака третьими лицами, если только оно не разрешено прямо правообладателем.

Непременным условием сохранения и защиты предоставленных правообладателю исключительных прав в Российской Федерации признается соблюдение владельцем товарного знака обязанности использовать товарный знак. Неиспользование зарегистрированного товарного знака в течение установленного законом времени влечет за собой право заинтересованного лица добиться прекращения регистрации такого товарного знака. Неиспользование товарного знака, как основание прекращения его правовой охраны закреплено в законодательствах практически всех стран Европейского Союза и в Российской Федерации. Различие заключается в сроках. В Российской Федерации частью четвертой ГК РФ установлен срок в три года. А в большинстве стран Европейского Союза закреплен пятилетний срок неиспользования товарного знака.

Также совпадают большинство оснований прекращения правовой охраны товарных знаков в России и странах Европейского Союза. Вместе с тем, в законодательствах стран Европейского Союза предусмотрены некоторые основания для прекращения правовой охраны товарного знака, не нашедшие отражение в прямой форме в ГК РФ. В частности, «правовая охрана может быть прекращена, если в результате использования товарного знака правообладателем или с его согласия в отношении товаров или услуг, для которых он был зарегистрирован, данное использование может ввести в заблуждение относительно характера, качества или географического происхождения товаров или услуг. Так, например, в Италии товарный знак аннулируется, если вследствие вида и контекста его использования владельцем или с его согласия на товары и услуги, на которые он зарегистрирован, возникла вероятность введения потребителя в заблуждение в процессе использования знака, в частности, относительно характера, качества или географического происхождения товаров или услуг»³.

³ Прокопьев А.И. Особенности прекращения правовой охраны товарного знака в странах Европейского Союза. Бизнес в законе. – 2012. – № 1. – С. 7.

Несмотря на то, что законодательство, регулирующее вопросы охраны товарных знаков в целом хорошо проработано, российская судебная практика последних лет вскрывает ряд существенных вопросов и системных проблем при применении норм процессуального и материального права в спорах о досрочном прекращении правовой охраны товарного знака вследствие его неиспользования. В их числе — вопрос учёта однородности товаров.

Согласно действующим требованиям, при регистрации товарного знака заявка на его регистрацию должна включать перечень товаров, в отношении которых регистрация испрашивается. В ГК РФ понятие «однородности» товаров рассматривается в контексте запрета на регистрацию товарного знака (подпункт 1 пункта 6 статьи 1483). «Не могут быть зарегистрированы в качестве товарных знаков обозначения, тождественные или сходные до степени смешения с: 1) товарными знаками других лиц, заявленными на регистрацию (статья 1492) в отношении однородных товаров и имеющими более ранний приоритет, если заявка на государственную регистрацию товарного знака не отозвана, не признана отозванной или по ней не принято решение об отказе в государственной регистрации».

Однородность товаров может быть определена на основании родовых характеристик товаров, например, оба товара являются молочной продукцией. Рассматриваются и такие данные, как условия реализации товаров, возможность их «пересечения» в розничной сети, круг потребителей наличие в сознании потребителей представления о том, что товары, маркированные оспариваемым товарным знаком, являются товарами другого изготовителя и др.

В судебной практике часто возникают следующие вопросы: «должен ли правообладатель, чьё право на товарный знак оспаривается по мотиву неиспользования, для сохранения своего права доказать фактическое использование товарного знака в отношении каждого товара из перечисленных в свидетельстве на товарный знак, или же использование товарного знака в отношении какого — либо из однородных товаров. Также возникает вопрос о том, как поступать в ситуациях, когда в свидетельстве виды товаров указаны обобщённо»⁴.

В анализе данных вопросов существует несколько подходов. Первый основывается на том, что «правообладатель, чтобы сохранить ох-

⁴ Протокол № 9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года // Суд по интеллектуальным правам. URL: <http://ipc.arbitr.ru>. Дата обращения: 22.02.2016.

рану товарного знака в отношении того или иного товара, должен всякий раз доказывать, что товарный знак фактически используется в отношении именно этого товара (тот факт, что товарный знак используется в отношении товаров, однородных со «спорным» товаром, не является достаточным). Такой подход следует из постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 29.11.2011 № 8817/2011»⁵.

Экспертами отмечается, что указанный подход является доминирующим, но вместе с тем нуждается в уточнении. Так, в частности, «может быть сохранена правовая охрана в отношении товара в целом, если доказано использование товарного знака в отношении некоторых форм этого товара (например, если доказано использование для шампуня-пасты, то сохраняется правовая охрана и для крема-мыла для волос). Развитием этого подхода является сохранение правовой охраны в отношении товаров, определённых в свидетельстве родовым наименованием, если доказано использование товарного знака в отношении какого-либо товара, подходящего под это родовое наименование (например, если доказано использование товарного знака для ряженки, то сохраняется правовая охрана для «молочных продуктов» в целом, поскольку ряженка является одним из видов молочных продуктов), что следует из постановления Президиума Суда по интеллектуальным правам от 03.09.2014 № СИП-78/2014»⁶.

В основе второго подхода определяющей является «однородность товаров независимо от того, в отношении каких товаров и с какими формулировками товарный знак зарегистрирован: при доказанности использования товарного знака в отношении одного товара должна быть сохранена правовая охрана в отношении всех однородных с ним товаров»⁷. Этот подход соответствует рекомендациям ВОИС, в соответствии с которыми, при использовании товарного знака по одному товару, охрана должна предоставляться по всем однородным товарам, в отношении которых товарный знак зарегистрирован. Практика показывает, что использование данного подхода эффективно предотвращает ситуации в том случае, когда заинтересованное лицо, добившись прекращения правовой охраны в отношении однородных товаров исключительно по мотиву неиспользования, не может зарегистрировать товарный знак.

⁵ Протокол № 9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года // Суд по интеллектуальным правам. URL: <http://ipc.arbitr.ru>. Дата обращения: 22.02.2016.

⁶ Там же.

⁷ Там же.

Кратко обозначим и другую проблему — проблему описания товара очень широким родовым наименованием. Эта проблема особенно характерна для товарных знаков, зарегистрированных не позднее начала 2000-х годов. Эксперты отмечают, что здесь «возможны оба подхода: охранять позицию целиком, как она сформулирована, несмотря ни на что, или «дробить» её. В первом случае возникают абсурдные ситуации, когда, например, в свидетельстве товар определён как «двигатели» и под этот термин подпадает «почти всё»: и ракетные двигатели, и двигатели моторных лодок. Во втором же случае возникает вопрос: «Как дробить?» — но удовлетворительного ответа на этот вопрос в российском праве нет (при этом, например, в Европейском патентном ведомстве есть подробное руководство на этот счёт)⁸.

Также существует проблема регистрации товарных знаков по товарам с широким родовым наименованием. В ряде стран, например, Аргентина, достаточно использовать товарный знак в отношении хотя бы одного товара в пределах класса МКТУ, чтобы защита распространялась на любые товары в этом же классе независимо от их использования. Ряд стран использует сходные подходы, где детализация идёт не по классам МКТУ, а по подклассам этих классов (Китай). Однако «доминирующим в мире является подход, согласно которому защита может распространяться только непосредственно на те товары, которые фактически используются правообладателем. Этот подход используется и в Российской Федерации: «Норма пункта 1 статьи 1486 ГК РФ должна толковаться буквально, требуя от правообладателя доказательств использования товарного знака применительно к каждой позиции перечня товаров и услуг в оспариваемой части регистрации». Дело тут не только в противодействии «монополизации»: исключая из реестра неиспользуемые позиции перечня товаров и услуг, мы избавляем реестр от ненужного балласта, чтобы на рынок могли входить новые правообладатели. Тот же факт, что в России нет серьёзных препятствий в регистрации товарных знаков в отношении товаров, определённых неоправданно широкими родовыми признаками, означает лишь, что российские суды должны быть готовы прекращать регистрацию в отношении неиспользуемых товаров в подобных случаях»⁹.

⁸ Протокол № 9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года // Суд по интеллектуальным правам. URL: <http://ipc.arbitr.ru>. Дата обращения: 22.02.2016.

⁹ Там же.

В действующем отечественном законодательстве не решен и ряд других вопросов. Исследователями отмечается, что «не решен вопрос об установлении ответственности за подачу ложного заявления о неиспользовании товарного знака и возложении на заявителя обязанности по возмещению убытков, причиненных правообладателю подачей такого заявления»¹⁰. Действующее законодательство не ограничивает количество заявлений, которые могут быть поданы в отношении одного и того же товарного знака. Очевидна необходимость «установления ответственности заявителя за подачу ложного заявления» с целью защиты правообладателей от «злоупотреблений по основанию досрочного прекращения правовой охраны товарных знаков»¹¹.

Также в действующем законодательстве не раскрыто понятие одной из основных характеристик товарного знака — его различительная способность.

Различительный характер товарного знака заключается в его способности выделить те или иные товары или услуги среди однородных товаров и услуг (п. 1 ст. 1483 ГК РФ). Отсутствие различительной способности влечет отказ от регистрации товарного знака (см. например, постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 8 ноября 2006 г. № 8215/06)¹².

Вместе с тем, правоприменительной практикой сформулированы подходы к оценке приобретенной различительной способности, которые сводятся к установлению следующих существенных обстоятельств.

1. Использование обозначения разными независимыми производителями.

В том случае, когда одно неохраноспособное обозначение используется сразу несколькими лицами, то, во-первых, потребитель просто не сможет связать его с одним конкретным производителем, а, во-вторых, факт использования неохраноспособного обозначения несколь-

¹⁰ Шульга А.К. Правовой режим товарных знаков по современному гражданскому законодательству РФ: Автореферат Дисс... канд. юрид. наук. — Краснодар. 2010. // URL: <http://www.dissercat.com>. Дата обращения: 22.03.2016.

¹¹ Куркина Н.В. Содержание исключительного права на товарный знак в контексте других прав на результаты интеллектуальной деятельности. 2012 // Электронный журнал «Вестник Московского гос. обл. ун-та» // www.evestnik-mgou.ru; Шульга А.К. Правовой режим товарных знаков по современному гражданскому законодательству РФ. Автореферат Дисс... канд. юрид. наук. — Краснодар. 2010 // URL: <http://www.dissercat.com>. Дата обращения: 22.03.2016.

¹² Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности» // <http://www1.fips.ru>. Дата обращения: 22.03.2016.

кими производителями лишний раз указывает, что «данное обозначение не используется в качестве средства индивидуализации»¹³.

2. Дата, на которую обозначение должно приобрести различительную способность.

Согласно существующим методическим подходам, а также позиции судов, оценка приобретения обозначением различительной способности должна производиться на дату подачи заявки (дату приоритета) на регистрацию товарного знака.

Вышеуказанное подтверждается следующим:

Согласно п. 2.1 Рекомендаций по отдельным вопросам экспертизы заявленных обозначений, утвержденных Приказом Роспатента от 23.03.2001 № 39¹⁴, при оценке наличия приобретенной различительной способности заявленного обозначения во внимание могут быть приняты сведения, подтверждающие, что заявленное обозначение приобрело различительную способность в результате его использования до даты подачи заявки. К таким сведениям отнесены объемы производств и продаж товаров, маркированных заявленным обозначением, территории реализации товаров, маркированных заявленным обозначением, длительность использования заявленного обозначения для маркировки товаров (услуг), указанных в заявке, объемы затрат на рекламу товаров (услуг), маркированных заявленным обозначением, сведения о степени информированности потребителей о заявленном обозначении и производителе маркированных им товаров, включая результаты социологических опросов, сведения о публикациях в открытой печати информации о товарах, маркированных заявленным обозначением, сведения об экспонировании на выставках в Российской Федерации и за ее пределами товаров, маркированных заявленным обозначением, а также иные сведения.

Аналогичная правовая позиция выражена, в частности, в судебных актах: Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11 апреля 2006 г. № 15736/05; Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 29 апреля 2014 г. по делу № СИП-107/2013;

¹³ Научно-практический комментарий судебной практики в сфере защиты интеллектуальных прав. Под общ. ред. Л.А. Новоселовой. Норма. 2014 // СПС Консультант Плюс. Дата обращения: 28.03.2016.

¹⁴ Приказ Роспатента от 23.03.2001 № 39 (ред. от 06.07.2001) «Об утверждении Рекомендаций по отдельным вопросам экспертизы заявленных обозначений» // СПС Консультант Плюс. Дата обращения: 22.03.2016.

Постановлении Президиума Суда по интеллектуальным правам от 16 июня 2014 г. по делу № СИП-368/2013¹⁵.

3. Приобретенная различительная способность обозначения устанавливается применительно к деятельности заявителя товарного знака, а не третьих лиц в отношении заявленных на регистрацию товаров.

Этот вывод следует из правовой природы приобретенной различительной способности, которая может возникнуть лишь в силу длительного и интенсивного использования описательного обозначения именно заявителем в отношении конкретного перечня товаров и услуг и подтверждается правовой позицией высших арбитражных судов и суда по интеллектуальным правам (Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда от 8 ноября 2006 г. № 8215/06, Определение Верховного Суда РФ от 21.08.2014г. по делу № 305-ЭС14-345, СИП-107/2013, судебные акты по делу СИП-368/2013)¹⁶.

4. Территория использования обозначения.

В «Научно-практическом комментарии судебной практики в сфере защиты интеллектуальных прав» под общ. ред. Л.А. Новоселовой совершенно четко говорится о том, «что ни у патентного ведомства, ни у судов не вызывает вопросов то обстоятельство, что использование товарного знака и приобретенная различительная способность должны относиться к территории Российской Федерации. Данный подход судов представляется обоснованным, поскольку полностью соответствует действующему как в Российской Федерации, так и за рубежом принципу территориальной правовой охраны товарного знака. Кроме того, очевидно, что обозначение должно обладать различительной способностью именно в глазах российских потребителей, для которых оно предназначается»¹⁷.

Данный вывод подтверждается, в том числе Решением Арбитражного суда г. Москвы от 20 октября 2009 г. по делу № А40-47174/09-26-429, Решением Арбитражного суда г. Москвы от 19 сентября 2008 г. по делу № А40-17510/08-110-68¹⁸.

¹⁵ См.: Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности» // <http://www1.fips.ru>. Дата обращения: 22.03.2016.; СПС Консультант Плюс. Дата обращения: 22.03.2016.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Научно-практический комментарий судебной практики в сфере защиты интеллектуальных прав / Под общ. ред. Л.А. Новоселовой. Норма. 2014 // СПС Консультант Плюс. Дата обращения: 28.03.2016.

¹⁸ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 20 октября 2009 г. по делу № А40-47174/09-26-429; Решение Арбитражного суда г. Москвы от 19 сентября 2008 г. по делу № А40-17510/08-110-68 // СПС Консультант Плюс. Дата обращения: 28.03.2016.

Таким образом, в действующем законодательстве, регулирующем вопросы использования товарных знаков, существуют пробелы, а судебная практика последних лет показывает достаточно масштабные нарушения в этой сфере. Споры вокруг товарных знаков чаще всего идут между российскими компаниями. В связи с этим, правовое регулирование использования товарного знака и последствий его неиспользования необходимо осуществлять на законодательном уровне, а также на уровне ведомственных нормативно-правовых актов непрерывно с учетом современных вызовов, экономических реалий и новых тенденций.

Используемые источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая. [от 18 дек. 2006 г. № 230–ФЗ]. (с изм. и доп.) // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 18.12.2006. – № 203.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 29.11.2011 № 8817/2011// СПС Консультант плюс.
3. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 03.09.2014 № СИП-78/2014 и 03.09.2014 № СИП-78/2014 // СПС Консультант плюс.
4. Протокол №9 Заседания рабочей группы Научно-консультативного совета при Суде по интеллектуальным правам 20 марта 2015 года. // Суд по интеллектуальным правам. – <http://ipc.arbitr.ru>.
5. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда от 8 ноября 2006 г. № 8215/06 // СПС Консультант Плюс.
6. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11 апреля 2006 г. № 15736/05 // СПС Консультант Плюс.
7. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 29 апреля 2014 г. по делу №СИП-107/2013 // СПС Консультант Плюс.
8. Постановление Президиума Суда по интеллектуальным правам от 16 июня 2014 г. по делу №СИП-368/2013. // СПС Консультант Плюс.
9. Определение Верховного Суда РФ от 21.08.2014 г. по делу № 305-ЭС14-345 // СПС Консультант Плюс.
10. Приказ Роспатента от 23.03.2001 № 39 (ред. от 06.07.2001) «Об утверждении Рекомендаций по отдельным вопросам экспертизы заявленных обозначений» // СПС Консультант Плюс.
11. Научно-практический комментарий судебной практики в сфере защиты интеллектуальных прав / Под общ. ред. Л.А. Новоселовой. Норма. 2014 // СПС Консультант Плюс.

12. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 20 октября 2009 г. по делу № А40-47174/09-26-429 // СПС Консультант Плюс
13. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 19 сентября 2008 г. по делу № А40-17510/08-110-68// СПС Консультант Плюс.
14. Законодательство Европейского Союза в области товарных знаков, наименований мест происхождения и географических указаний. ФИПС. 2002.
15. Куркина Н.В. Содержание исключительного права на товарный знак в контексте других прав на результаты интеллектуальной деятельности. 2012. Электронный журнал «Вестник Московского гос. обл. ун-та».
16. Прокопьев А.И. Особенности прекращения правовой охраны товарного знака в странах Европейского Союза // Бизнес в законе. — 2012. — № 1.
17. Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности» // <http://www1.fips.ru>.
18. Шульга А. К. Досрочное прекращение правовой охраны товарного знака в связи с его неиспользованием // Общество и право. — 2008. — № 3(21).
19. Шульга А.К. Правовой режим товарных знаков по современному гражданскому законодательству РФ. Автореферат дисс. канд. юрид. наук. — Краснодар. 2010.

Назиров В. Р.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
кафедра «Финансы, кредит и страхование», профессор
e-mail: abcbanking@mail.ru*

Русавская А. В.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства,
зав. кафедрой «Финансы, кредит и страхование»
e-mail: rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

Проблемы развития банковской системы России

В условиях системного финансово-экономического кризиса, когда увеличилось число отозванных лицензий у банков и объемов невозвращенных кредитов, задача банковской системы состоит в решении проблемы устойчивости клиентов, укреплении кредитного портфеля, увеличении активов банков через механизм санации.

Ключевые слова: *банковская система, Центральный банк РФ, банк, санация банков.*

Nazirov V. R.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
professor of chair of finance, credit and insurance*

Rusavskaya A. V.

*Doctor of Science (Economics), professor,
Russian academy of entrepreneurship,
head of chair of finance, credit and insurance*

Problems of development of a banking system of Russia

In the conditions of system financial and economic crisis when the number of the withdrawn licenses at banks and volumes of not returned credits has increased, the problem of a banking system consists in a solution of the problem of stability of clients, strengthening of a loan portfolio, increase in assets of banks via the sanitation mechanism.

Keywords: *banking system, Central bank of Russian Federation, bank, sanitation of banks.*

Системный мировой экономический кризис, модернизация российской экономики в условиях многолетних санкций со стороны западных стран предъявляют повышенные требования к эффективной работе кредитной системы по поддержанию реального сектора экономики в дополнительных ресурсах.

Ухудшение экономического состояния многих организаций отрицательно сказалось на ресурсном обеспечении банковской системы, снижении качества банковских активов, росте рисков по активным операциям кредитных организаций.

В 2014 году наблюдался высокий номинальный рост активов банков (109% ВВП), что не было «заслужено» банками, было связано с девальвацией рубля, господдержкой ЦБ РФ через регенерирование и депозиты Минфина РФ. Увеличилось число отзыхов банковских лицензий: в 2014 г. у 85 кредитных организаций, в т.ч. у 61 банка, по сравнению с 2013 г., соответственно – у 29, в т.ч. у 25 банков¹, что негативно сказалось на их динамике активов.

Более крупные кредитные организации в 2014–2015 гг. подвергались процедурам финансового оздоровления, в том числе процессу санации. К санлируемым банкам Банк России применяет принудительные меры воздействия, связанные с текущими нарушениями, а не предыдущими проблемами, прежде всего речь идет об ужесточении требований к качеству активов кредитных организаций. Риски кредитных организаций должны покрываться за счет инвесторов или прибыли банков. Однако для инвесторов проблематично осуществлять финансирование банков, находящихся в процессе санации, так как они могут не соблюдать требования норматива достаточности капитала, ликвидности и концентрации на отдельных заемщиках.

Цель санации заключается в получении прибыли санлируемым банком, поэтому инвестор должен передавать на его баланс высокодоходные активы хорошего качества. Если на баланс банка будут передаваться низкоприбыльные активы, то вряд ли будет выполнен план финансового оздоровления (ПФО) и созданы резервы банка. Чтобы исключить возможность использовать финансовое оздоровление для решения собственных проблем санаторов через очистку собственного юаланса, Банк России предполагает ввести новое требование к банкам-санаторам: превышение капитала банков-санаторов должно быть на 10% больше, чем у санлируемых банков. Это справедливо, так как часто банки-санаторы, имеющие недостаточный капитал для санации, сами становятся финансово несостоятельными. Показательным является пример 2015 года – санация банка «Солидарность» небольшим банком г. Иваново, активы которого втрое меньше, чем у «Солидарности».

¹ Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы / Под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. – М.: Изд-во ин-та Гайдара, 2015. – С. 175 с.

Прекращение деятельности кредитных организаций оказывает отрицательное влияние на объемы финансирования со стороны Фонда обязательного страхования вкладов: размер его составил на 1 января 2015 года 85 млрд. руб., по сравнению со 140 млрд. руб.² Объемы направленных средств из Агентства страхования вкладов (АСВ) в банки выросли с 444 млрд. руб. до 822 млрд. руб. в начале 2015 г.³ В силу чего в текущем 2016 году АСВ приняло решение о повышении на 20% базового тарифа отчислений в Фонд страхования вкладов. Такое решение АСВ приведет к снижению ставок по депозитам банками для удержания своей прибыли на должном уровне. В этих условиях предпочтительнее отзыву лицензий банков их санация с участием кредиторов в финансовом оздоровлении банков, что является более высокой формой защиты вкладчиков и кредиторов. В механизме финансового оздоровления банков могут участвовать как мелкие, средние, так и крупные вкладчики, последним может быть со стороны ЦБ РФ предоставлено право выбора вложений в капитал банка — акций или субординированных кредитов.

Исследование отечественного банковского сектора достаточно убедительно демонстрирует тенденцию преобладания кредитных институтов, связанных с государством, что связано с рядом следующих факторов:

- унаследование инфраструктуры советских отраслевых банков;
- обслуживание финансовых потребностей государства и госкорпораций;
- лидерство госбанков по масштабам прибыльности и рентабельности, низким удельным издержкам;
- размещение значительного объема бюджетных средств разных уровней бюджетной системы, инвестиций в капитал банков;
- наличие банков с государственным участием «слишком больших, чтобы обанкротиться».

В ходе формирования стратегии развития банковской системы необходимо учитывать, что последствия огосударствления банковской сферы имеют свои преимущества и недостатки. Положительным такого процесса является то, что государство может рассчитывать на более высокую финансовую устойчивость банковской системы в условиях экономического процесса; контролировать деятельность государственных банков; банки могут выполнять национальные задачи и решать

² Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы / Под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. — М.: Изд-во ин-та Гайдара, 2015. — С. 176.

³ Официальный сайт АСВ.

государственные проблемы; противостоять экспансии иностранных банков; Банк России с меньшими кредитными рисками более эффективно управляет банковской системой.

Однако в этом процессе есть и негативная сторона; прежде всего госбанки могут использоваться государством в качестве финансовых агентов, что может повлечь негативные эффекты. Такие банки функционируют как коммерческие банки, но с особыми условиями и преференциями со стороны государства в виде использования размещенных в них бюджетных средств, что приводит к снижению конкуренции между ними и частными банками.

Заметим, что сложившаяся ситуация с неравными условиями у банков с государственным участием в ближайшей перспективе вряд ли изменится. Основные из них приведены в таблице. Неблагоприятные макроэкономические условия 2014–2016 гг. (снижение цены на нефть, рост цен, увеличение кредитных рисков и т.д.), продолжающийся финансовый кризис способствуют тому, что нет необходимых условий пополнения собственного капитала коммерческими банками за счет прибыли, а значит, вряд ли принципиально изменится структура собственности в банковской сфере. Отметим также и то, что до сих пор нет единой программы развития сектора государственных банков, в результате, между ведомствами, к которым относятся госбанки существует несогласованность, отсутствует единая стратегия их развития.

Таблица

Банки с государственным участием на 1 января 2016 г. ⁴

Банк	Доля государства (в %)
1. Сбербанк	52,32%
2. ВТБ	60,95%
3. ВТБ 24	92,92% (принадлежит ВТБ)
4. Внешкомбанк	100% (государственный банк)
5. Газпромбанк	51%
6. ГПБ Ипотека	100% (Газпромбанк)
7. Россельхозбанк	100% (государственный банк)
8. Банк Москвы	94,8%
9. Глобэкс	99,9%
10. Российский капитал	51%
11. Всероссийский Банк Развития Регионов	84,6%
12. Башпромбанк	51%

⁴ Источник: сайт <https://banks.is>.

Банки во все возрастающей степени должны планировать долгосрочные результаты своей деятельности путем рациональной стратегии своего развития, использования современных систем управления, выстраивания эффективных взаимоотношений на финансовом рынке, с Банком России и, самое важное, со своими клиентами. При формировании банковской стратегии необходимо учитывать, какой формы конкуренции необходимо придерживаться (внутриотраслевой или межотраслевой), методов ее ведения. Банки используют различные методы достижения и удержания конкурентных преимуществ на финансово-кредитном рынке, что обеспечивает его преимущества и определяет те или иные формы конкурентной борьбы.

В условиях финансового кризиса для российских банков характерна конкуренция неценового характера, что заставляет их бороться за качество банковских продуктов и услуг, предлагать своим клиентам новые продукты и услуги с меньшими кредитными рисками. В 2016 году, когда продолжается отзыв лицензий у банков, инвесторы стали рассматривать в качестве замены депозитов в банках продукты управляющих компаний.

Сужение банковской сферы за счет сокращения числа банков положительно отразилось на деятельности крупных кредитных организаций и их клиентов. По количеству привлеченного капитала стали лидерами такие управляющие компании, успешно использующие «агентскую сеть» банков, как компания «Альфа-капитал» (4,2 млрд. руб.), «Сбербанк – управление активами» (2,8 млрд. руб.), «Газпромбанк – управление активами» (1,8 млрд. руб.). Чтобы банку было выгодно взаимодействовать с управляющей компанией по распространению инвестиционных продуктов, он должен получать достаточный процентный доход. Крупные банки стали предлагать комиссионные продукты своим клиентам, что по доходности часто выгоднее, чем обычный банковский вклад: это ПИФы и инвестиционное страхование жизни. Такие новые инвестиционные продукты, с одной стороны, являются высокодоходными для клиентов банков, а с другой – приносят комиссионный доход самим банкам.

Дальнейшая стратегия развития банковской системы, несомненно, будет строиться с учетом интересов клиентов, маркетинговой активности банков, ситуации на мировом и внутреннем финансовом рынке, политики Центрального банка РФ, а также на разработке новых инвестиционных банковских продуктов.

Используемые источники

1. Российская экономика в 2014 году. Тенденции и перспективы / Под ред. Синельникова-Мурылева С. Г. — М.: Изд-во ин-та Гайдара, 2015.
2. Кузнецова Е. И., Русавская А. В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLI / Под общей ред. В.С. Балабанова. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014. — 552 с.
3. Кузнецова Е. И., Назиров В. Р., Русавская А. В. Стратегия как инструмент обеспечения конкурентных преимуществ банка // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIX. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2016. — 288 с.
4. Русавская А. В. Особенности снижения кредитных рисков в антикризисных условиях России // Российское предпринимательство: история и современность: Материалы XI Международной межвузовской научно-практической конференции, 12 мая 2015 г., Москва, РАП. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2015. — С. 226–228.
5. Русавская А.В., Дормидонтов А.В. Проблемы развития некредитных банковских продуктов в России // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XXIII. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2014. — С. 252–258 с.
6. Русавская А.В. Влияние глобализации на развитие современной кредитной системы и общеэкономической ситуации в России // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. XIII. — М.: Агентство печати «Наука и образование», 2012. — С. 246–252 с.

Федоров М. А.
аспирант,
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации, кафедра «Страховое дело»
e-mail: mirka91@mail.ru

Проблема законодательного регулирования аутсорсинга в сфере страхования

В статье проведен анализ зарубежного и российского опыта законодательного регулирования аутсорсинга в сфере страхования, а также представлены рекомендации по его улучшению.

Ключевые слова: аутсорсинг, Solvency II, законодательное регулирование страховой сферы.

Fedorov M. A.
Postgraduate student of the Insurance department,
Finance University under the Government of the Russian Federation

The problem of legislative regulation of outsourcing in the insurance industry

The article is analyzed the Russian and foreign experience of legal regulations of outsourcing in the insurance industry, as well as proposed of recommendations for improvement legislative regulation.

Keywords: outsourcing, Solvency II, legislative regulation of the insurance industry.

История мировой практики содержит много информации о том, что страховые компании стали прибегать к услугам аутсорсинга отдельных функций либо целых бизнес-процессов относительно недавно. Одной из причин, почему страховые компании начали пользоваться услугами аутсорсинга значительно позже промышленной индустрии — это довольно высокая степень конфиденциальности внутренних процессов, а также относительная консервативность финансовой индустрии в целом, что является основным барьером для принятия решения об использовании аутсорсинга.

Однако, в связи с тем, что страховые компании все чаще и чаще прибегают к услугам аутсорсинга, большинство развитых стран начали активно заниматься регулированием аутсорсинговых отношений в сфере страхования путем принятия законодательных норм, а также выпуском циркуляров и разъяснений. Еще одним объективным фактором, который повлиял на развитие законодательного регулирования

аутсорсинга – фактор возрастающей зависимости страховщиков от деятельности аутсорсеров.

В отличие от России, где термин «аутсорсинг» на законодательном уровне еще не прижился, в странах Европы, Америки и Азии идет активная разработка законодательства по регулированию аутсорсинговой деятельности страховых организаций. Параллельно локальному регулированию разрабатываются законодательные нормы и на межгосударственном уровне.

Для определения потенциальных проблем, а также направлений, связанных с разработкой законодательных норм, регулирующих аутсорсинговую деятельность страховщиков России, целесообразно первоначально проанализировать существующий опыт ряда государств в области регулирования аутсорсинга сферы страхования.

Рассмотрим законодательные инициативы ряда развитых стран по вопросу регулирования аутсорсинга в сфере страхования. В таблице ниже приведены основные нормы государственного регулирования аутсорсинга в нескольких странах мира.

Таблица 1

Примеры законодательных актов и подходов к регулированию аутсорсинга в сфере страхования

Австралия	Аутсорсинг в страховой отрасли регулируется пруденциальными стандартами, введенными в действие с 1 июля 2002 года Австралийской организацией пруденциального регулирования (APRA, Australian Prudential Regulation Authority) ¹ . Одним из основных положений этих стандартов является факт несения страховыми организациями ответственности перед государственными органами регулирования за деятельность аутсорсеров в части переданных им материальных функций (материальные функции – функции, выполнение которых может повлиять на финансовую стабильность страховщика).
Бельгия	Комиссия по финансам, банкам и страхованию Бельгии (CBFA) в феврале 2006 года определила стандарты по аутсорсинговым операциям страховых организаций. По нашему мнению, ключевым стандартом является сохранение полной ответственности страховщика по переданным на аутсорсинг функциям ² .
Канада	В мае 2001 года основной регулирующий орган финансовых рынков «Офис Главы по Финансовым Институтам» (OSFI, Office of the Superintendent of Financial Institutions) ввел в действие принципы В-10 «Аутсорсинг бизнес-операций, функций и процессов» (Outsourcing of Business Activities, Functions and Processes), определяющие принципы аутсорсинга для страховых компаний.

¹ Prudential Standard CPS 231, August 2014.

² PPB-2006-1-CPA on 6 February 2006.

Продолжение таблицы 1

	Согласно положениям данного документа, ответственность за переданные на аутсорсинг функции лежит на страховой компании, кроме того, OSFI должно иметь полномочия по контролю за переданными на аутсорсинг функциями, как если бы эти функции выполнялись страховщиком самостоятельно. Помимо регулирования передачи функций на аутсорсинг независимым организациям, документ также регламентирует аутсорсинговые отношения внутри группы организаций.
Германия	Федеральное управление финансового надзора Германии (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)) выпустило циркуляр 3/2009 (VA), устанавливающий минимальные требования для страховых компаний к управлению рисками в области аутсорсинга. Согласно п.1а ст.13 Акта страхового надзора, при заключении соглашения об аутсорсинге страховая компания должна обеспечить возможность государству осуществлять надзор за переданной функцией, а также получить разрешение на осуществление такой передачи от Федеральной службы финансово-бюджетного надзора (Federal Financial Supervisory Authority).
Япония	Согласно положениям Агентства по финансовым услугам (Financial Service Agency (FSA)), страховщики могут только в очень ограниченных случаях передавать на аутсорсинг профильные функции или управление собственными активами. Также, данная операция должна быть согласована с FSA ³ .
Нидерланды	Особенностью законодательства Нидерландов является ограничение возможности использования аутсорсинга страховыми компаниями, если это приведет к невозможности соблюдения законодательных норм или невозможности проведения внутреннего аудита на должном уровне. Кроме того, ответственность за деятельность аутсорсера должен нести сам страховщик ⁴ .
Швейцария	Особенностью государственного регулирования аутсорсинговой деятельности в страховой отрасли является наличие обязательно уведомления Швейцарской службы по надзору за финансовыми рынками (Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA) о передаче профильных или существенных функций на аутсорсинг. Кроме того, после подачи уведомления, FINMA должна рассмотреть и одобрить заключение сделки ⁵ .
Великобритания	Управление финансового надзора (FCA) и Служба пруденциального надзора (PRA) выпустили SYSC 13 и SYSC 14 (System and Controls Sourcebook), часть положений которых содержат регламенты для аутсорсинговых отношений. Основной особенностью данных положений является наличие пункта, в рамках которого у аутсорсера возникает обязанность получения разрешения от FCA

³ Insurance regulation in Japan, In conjunction with Nishimura & Asahi.

⁴ International Monetary Fund, Country Report No. 11/205.

⁵ Lukas Morscher and Philipp Jermann Lenz & Staehelin, Switzerland, Outsourcing 2011/12.

	и PRA на возможность оказания аутсорсинговых услуг страховой компании. Данное разрешение необходимо получать только в случае, если на аутсорсинг передается профильный бизнес-процесс страховщика ⁶ .
--	--

Представленные выше законодательные нормы различных стран базируются на ряде принципов, которые были установлены Европейской комиссией (European commission).

С 2016 года полностью вступила в силу общеевропейская директива 2009/138/ЕС «Directive of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of insurance and reinsurance (Solvency II)»⁷, которая предусматривает новые обязательные требования, гарантирующие платежеспособность страховых и перестраховочных компаний. Применение Solvency II осуществляется с учетом Правил Европейской комиссии (EU) 2015/35 от 10.10.2014⁸.

По своей сути Директива представляет собой свод правил для регулирования страховых компаний Европейского Союза (далее – «ЕС»), иными словами эквивалент Базеля для банков.

Директива Solvency II обобщила все поднятые ранее проблемы, связанные с аутсорсингом в сфере страхования отдельных государств, и таким образом выработала рекомендацию, позволяющую эффективно регулировать аутсорсинговую деятельность на межгосударственном уровне.

Несмотря на то, что Директива в большинстве своем сосредоточена на требованиях к капиталу и платежеспособности страховщиков, она также содержит жесткие требования к страховым компаниям в отношении использования аутсорсинга.

В общем и целом, положения Директивы должны применяться ко всем соглашениям об аутсорсинге, однако более жесткие требования применяются к соглашениям, в рамках которых передаются на аутсорсинг «существенные или важные» (critical or important) функции.

⁶ FCA and PRA Handbooks, SYSC 13 and 14.

⁷ Commission delegated regulation (EU) 2015/35 of 10 October 2014 supplementing Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015R0035>.

⁸ Directive of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of insurance and reinsurance (Solvency II) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://register.consilium.europa.eu/doc/srv?l=EN&f=ST%203643%202009%20REV%206>.

Несмотря на то, что положения Директивы не дают точного определения аутсорсинга, в апреле 2013 год Европейской службой по надзору в сфере страхования и негосударственного пенсионного обеспечения было выпущено Руководство по подготовке к Solvency II (EIOPA Guidance for the preparation of Solvency II, April 2013), в рамках которого дается определение аутсорсинговых отношений. Данное Руководство определяет аутсорсинг как факт оказания части услуг страхователю третьим лицом, которое не является зависимым по отношению к нему. Аналогичным образом, аутсорсингом будет являться выполнение третьей стороной любых функций, помогающих страховщику оказывать страховые услуги.

Кроме того, положения Директивы не содержат перечня «существенных или важных» функций, таким образом, страховщик самостоятельно должен их определить.

По нашему мнению, примерами «существенных или важных» функций могут быть:

- разработка и ценообразование страховых продуктов;
- управление страховыми резервами;
- управление страховыми претензиями;
- актуарные расчеты; и т.д.

Также, положения Директивы (ст.49) выделяют три принципа, которые страховая компания должна соблюдать при передаче «существенных или важных» функций на аутсорсинг:

- независимо от наличия аутсорсинговых отношений, страховые компании по-прежнему должны полностью отвечать за выполнение всех требований Директивы Solvency II;
- в случае передачи на аутсорсинг «существенных или важных» функций, результат от этой передачи не должен приводить к:
 - существенному ухудшению возможности и способности менеджмента страховой компании управлять финансовым институтом;
 - чрезмерному увеличению операционного риска;
 - сокращению возможности контроля за страховой организацией государственными органами надзора; или
 - неудовлетворительному обслуживанию страхователей; а также
- страховщик обязан уведомить надзорный орган в случае решения о передаче «существенных или важных» функций на аутсорсинг до наступления момента такой передачи. Также страховщик обязан уведомлять надзорный орган в случае существенных изменений в действующих соглашениях об аутсорсинге.

Данный принцип является одним из самых ключевых в области регулирования аутсорсинговой деятельности страховых компаний. Этот принцип локально ввели в свои законодательные нормы такие страны, как Швейцария, Бельгия и т.д.

Помимо принципов, предусмотренных Директивой, Делегированный Регламент⁹ предусматривает, например, следующие требования к аутсорсингу со стороны страховых компаний:

- страховщик, который собирается передать на аутсорсинг какую-либо функцию, должен разработать письменную политику в области аутсорсинга, в которой будет указано влияние аутсорсинга на страховую организацию, а также предусматривать формы отчетности о результатах деятельности аутсорсера;
- страховщик должен учесть в соглашении об аутсорсинге все принципы, предусмотренные Директивой (ст. 49);
- в случае передаче на аутсорсинг «существенных или важных» функций, страховщик обязан провести тщательный Due Diligence аутсорсера, чтобы убедиться, что потенциальный поставщик услуг в соответствии с законодательством имеет право оказывать такого рода услуги;
- страховщик должен убедиться, что аутсорсер имеет необходимые финансовые ресурсы для выполнения надлежащим образом переданной ему функции, а также в том, что все участвующие в выполнении переданной функции сотрудники, обладают необходимой квалификацией.

Кроме того, Делегированный регламент содержит информацию об обязательных положениях, которые необходимо указать в соглашении об аутсорсинге.

Проанализировав изложенную выше информацию, мы полагаем, что будущее регулирование аутсорсинга в страховании на международном уровне должно быть направлено на:

- разработку точного определения термина «аутсорсинг»;
- разработку точных формулировок тех функций, которые не могут быть переданы на аутсорсинг (без расплывчатых понятий «существенных или важных» функций).

⁹ Commission delegated regulation (EU) 2015/35 of 10 October 2014 supplementing Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015R0035>.

Применительно к российской юридической практике, законодательство не дает юридического определения понятия «аутсорсинг». Кроме того, в российском законодательстве не описаны общие нормы, регулирующих правоотношения, возникающие при применении аутсорсинга. Одной из причин, почему в законодательстве до сих пор отсутствует данное понятие, является то, что большинство юристов его относит к управленческому или экономическому, нежели чем к правовому.

Однако несмотря на отсутствие закреплённого в законодательстве определения аутсорсинга, этот термин в последнее время довольно часто встречается в ряде нормативных документов: письмах Минфина, указаниях Центрального банка, программах Правительства и т. д. Изучив нормативные документы, регулирующие финансовую сферы, в которых фигурирует термин «аутсорсинг», необходимо подчеркнуть, что в России подходы к регулированию аутсорсинговой деятельности институтов со стороны надзорных органов находятся в зачаточной стадии. Более того, применительно к страховой сфере, ни одного нормативного документа, регулирующего аутсорсинг в сфере страхования, не было принято, таким образом участь страховщиков в этом вопросе все еще не определена.

На современном этапе все документы, формирующие существующую российскую нормативную базу, затрагивающую процесс регулирования аутсорсинга в страховой сфере, можно условно разделить на 2 основных типа:

1. Нормативный документ, который косвенно упоминает понятие «аутсорсинга» применительно к страховой сфере и кратко определяющий базовые принципы регулирования данного процесса.

2. Нормативный документ, затрагивающий ту сферу страховой деятельности, в которой потенциально может применяться аутсорсинг, в котором рассматриваются некоторые особенности взаимодействия с «внешним поставщиком» для осуществления операций в данной сфере.

Единственным документом, который можно отнести к первому из упомянутых типов относится Указание Центрального банка РФ № 3444-У от 16 ноября 2014 г. «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов».

Данный документ устанавливает перечень разрешенных для инвестирования активов и порядок инвестирования средств страховых резервов. Согласно положениям данного указания, законодатель ограничивает степень вовлеченности доверительных управляющих в процесс управления активами и ограничивает ее до 50%.

К сожалению законодатель не устанавливает какие-либо рекомендации в отношении выбора доверительного управляющего (аутсорсера), тем самым полностью перекладывая ответственность за выбор на страховую компанию.

Однако документ не содержит термина «аутсорсинг», но возвращаясь к определению аутсорсинговых отношений исходя из трактовки ЕИОРА, аутсорсингом будет являться выполнение третьей стороной любых функций, помогающих страховщику предоставлять страховые услуги. Таким образом, передача страховых резервов в доверительное управление можно рассматривать в качестве аутсорсинговых отношений.

Ко второму типу документов, на наш взгляд, можно отнести ряд законов, определяющих возможность использования внешнего поставщика услуг при осуществлении отдельных функций. В частности, п. 3 ст. 7 Закона № 402 ФЗ от 6.12.2011 г. «О бухгалтерском учете», согласно которому предусматривается заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Однако, практика показывает, что в России страховщики практически не используют передачу на аутсорсинг функций бухгалтерского учета. Это обусловлено спецификой страховой деятельности и требованиями Банка России по предоставлению отчетности в оперативном режиме. Зачастую, страховыми организациями передаются на аутсорсинг простые и рутинные составляющие бухгалтерского учета, в частности функции расчета заработной платы в системе кадрового учета.

На основе проведенного выше анализа российского опыта законодательного регулирования аутсорсинговой деятельности страховых организаций, мы можем выделить следующие ключевые особенности российского законодательства:

- в российской нормативно-правовой базе отсутствуют документы, регламентирующие возможность передачи каких-либо видов деятельности страховых компаний на аутсорсинг;
- российское законодательство не содержит определение аутсорсинга применительно к страховой сфере;
- в России на государственном уровне не определен порядок контроля надзорных органов за операциями по аутсорсингу.

Таким образом, на основе зарубежного опыта регулирования аутсорсинговых отношений в сфере страхования мы можем сформулировать ряд практических рекомендаций для их последующего имплементирования в российское законодательство:

- введение на законодательном уровне понятия «аутсорсинг», применительно к сфере страхования;

- определение границ ответственности страховых компаний за деятельность аутсорсеров;
- точная формулировка функций, которые не могут быть переданы внешнему подрядчику;
- формирование порядка контроля надзорных органов за операциями по аутсорсингу в страховых организациях.

Используемые источники

1. Федеральный закон от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела Российской Федерации».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации, Глава 48.
3. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 402 ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Указание Центрального банка РФ № 3444-У от 16 ноября 2014 г. «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов».
5. Commission delegated regulation (EU) 2015/35 of 10 October 2014 supplementing Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II).
6. 2009/138/EC Directive of the European Parliament and of the Council on the taking-up and pursuit of the business of insurance and reinsurance (Solvency II).
7. EIOPA Guidance for the preparation of Solvency II, April 2013.
8. FCA and PRA Handbooks, SYSC 13 and SYSC 14.
9. Circular 3/2009 (VA) of Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).
10. Outsourcing of Business Activities, Functions and Processes, Office of the Superintendent of Financial Institutions, B-10, May 2001.
11. Prudential Standard CPS 231, August 2014.
12. PPB-2006-1-CPA on 6 February 2006.
13. International Monetary Fund, Country Report No. 11/205.
14. Lukas Morscher and Philipp Jermann Lenz & Staehelin, Switzerland, Outsourcing 2011/12.
15. Insurance regulation in Japan, In conjunction with Nishimura & Asahi.
16. Балабанова А.В., Киселева О.Н. Средний класс и его ключевая роль в развитии цивилизованных рыночных отношений // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. — 2013. — № 35. — С. 16–27.

17. Брызгалов Д.В., Копитайко М.С., Цыганов А.А. Особенности корпоративной культуры страховых агентов в Российской Федерации / Кадровик. – 2011. – № 3. – С. 114–122.
18. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.И. Базилевич, Л.В. Бобков [и др.]; под ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: Проспект, 2010. – 544 с.
19. Орланюк-Малицкая Л.А. Методологические аспекты исследования страхового рынка России // Финансы. – 2004. – № 11. – С. 22–23.
20. Репкина О.Б. Формирование экономического потенциала предпринимательских организаций на основе совершенствования системы управления // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2011. – № 6. – С. 92–94
21. Современные особенности осуществления деятельности финансовых супермаркетов в России / Под ред. С.Г. Журавина, А.А. Цыганова. – М.: ООО «НПО «МАКСС Групп», 2013. – 208 с.
22. Страхование образования: XXI век. Монография / Под ред. проф. Л.А. Орланюк-Малицкой. – М.: ООО «НПО «МАКСС Групп», Объединенная редакция журналов «Организация продаж страховых продуктов» и «Управление в страховой компании». 2013. – 240 с.
23. Финансовые инструменты и технологии антикризисного управления и предупреждения банкротства в страховых компаниях: монография / Под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой и А.А. Цыганова. – М.: Финансовый университет, 2013. – 228 с.
24. Цыганов А.А., Грыззенкова Ю.В., Быстров А.В. Организация интернет-страхования: учебное пособие. – М.: Изд. центр ГУУ 2004. – 78 с.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Фролова В. Б.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
кафедра «Финансовый менеджмент», профессор
e-mail: viktorinafrolova@mail.ru*

Маргарян А. К.

*бакалавр, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
e-mail: Arsenwsx@mail.ru*

Государственная поддержка малого бизнеса: современная практика в России и за рубежом

В статье раскрывается актуальная на сегодняшний день тема поддержки государством организаций малого бизнеса. В данной статье анализируется система поддержки деятельности и развития малого бизнеса в России и за рубежом. Делаются выводы и предложения по поддержке субъектов малого бизнеса государством.

Ключевые слова: *субъекты малого предпринимательства, поддержка малого бизнеса, малый бизнес, государство, льготы.*

Frolova V. B.

*PhD (Economics),
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Professor the Department of Financial management*

Margaryan A. K.

*bachelor of the Finance University under the Government
of the Russian Federation*

State support of small business: a modern practice in Russia and abroad

The article deals with a topical theme of state support of the small business organizations. This article analyzes the system of support activities and small business development in Russia and abroad. Conclusions and proposals to support small businesses by state.

Keywords: *small businesses, small business support, small business, state, benefits.*

Практика показывает, что становление и развитие малого бизнеса способствует инновационной экономике ¹. Малый бизнес во всех странах он в той или иной форме регулируется государством, а также негосударственными институтами. Однако, несмотря на определенный рост показателей деятельности российских малых предприятий приходится констатировать, что до сих пор их относительное количество невелико. В среднем по России на 1000 чел. в 2014 году приходилось всего 5,6 малых предприятия, включая частных предпринимателей ². При этом только в Москве с Санкт-Петербургом показатель количества малых предприятий на 100 человек приближается к странам Евросоюза. Здесь на 1000 чел. приходится порядка 15 малых компаний. При этом следует отметить, что за 2015 год число малых предпринимателей из-за нестабильной экономической ситуации ³ значительно снизилось.

Критериями отнесения к сфере малого бизнеса может работников предприятия, например, в Дании — до 10 человек, в Ирландии — до 50 человек и/или совокупный годовой оборот предприятия, так во Франции до 500 тыс. евро для фирм, реализующих товары, и до 200 тыс. евро для организаций сферы услуг ⁴.

В Японии в соответствии с Законом о средних и малых предприятиях к средним предприятиям относятся предприятия с капиталом менее 100 млн. иен или с численностью сотрудников менее 300 человек, к малым — предприятия с численностью 20 человек. Все предприятия, насчитывающие более 300 работников, относятся к крупным компаниям ⁵.

В своей значительной массе крупные американские корпорации на подобии Apple или Nike изначально являлась субъектами малого предпринимательства. В малом бизнесе в США работает порядка 57% работоспособного населения страны и на их долю приходится более половины ВВП страны. На рынке труда около 60–80% рабочих мест всегда создаются субъектами малого бизнеса.

¹ Фролова В.Б. Развитие малого предпринимательства в России В сборнике: Инновационная стратегия Российской экономики / Под редакцией Цхадалдзе Н.В. 2007. — С. 354–366.

² Рассчитано по данным: Россия в цифрах. 2015 год. Официальное издание. — М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015. — С. 386–387.

³ Фролова В.Б., Панкова О.Н. Финансовый потенциал России: негативные тенденции / Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 1. — С. 66–71.

⁴ Малые и средние предприятия. Управление и организация / Под ред. Пихлера Й.Х., Пляйтнера Х.Й., Шмидта К.-Х. — М.: Межд. отношения, 2010. — С. 209–210.

⁵ Литвинов М.И. Российские «гиганты» и «карлики» // Профиль. — 2012. — № 2. — С. 38.

Рассмотрим поддержку властей США по оказанию помощи малому бизнесу. Основа поддержки малых предприятий была заложена еще во времена Великой Депрессии, а некоторые программы по поддержке существуют и сегодня⁶. Законодательная база поддержки субъектов малого предпринимательства опирается на «Закон о малом бизнесе» от 1953 г., определяющий «абсолютную приоритетную значимость государственных интересов в помощи и поддержке малого бизнеса».

Кроме этого в 1953 году Конгресс США основал АМБ (Small Business Administration) в основу, которой положено защищать права и интересы малых предпринимателей на государственном уровне. АМБ ведет финансовую и консультационную деятельность, а также содействует малому бизнесу в получении государственных заказов. Если описывать основную задачу, стоящую перед АМБ, то она заключается в сохранении и развитии конкурентной среды в экономике США. Среди программ АМБ, можно выделить: ИИМБ – Small Business Innovation Research, заключающуюся в инновационных исследованиях и ПТМБ – Small Business Technology Transfer – передачи технологий малого бизнеса.

Программа Small Business Innovation Research финансирует субъектов малого предпринимательства на конкурсной основе, ведущих разработку инновационных продуктов и технологий., выдавая им гранты или заключая контракты. Фонд программы составляет порядка 1 млрд. долл. Для примера в 2010 году, больше половины грантов получили малые предприятия с количеством сотрудников в 25 чел⁷.

Финансирование по программе предполагает два этапа. На первом этапе (стартовый) субъект малого предпринимательства получает порядка 150 тыс. долл., на технологическое обоснование проекта со сроком выполнения примерно 6 месяцев. На втором этапе АМБ выдает до 1 млн. долл. на создание прототипа технологии в течение 2 лет, а разработчики оценивают потенциал коммерциализации данной разработки.

В России по различным данным функционирует около 900 тыс. малых предприятий, которые производят чуть более 10% ВВП. Таким образом, наша страна значительно отстает в развитии малого бизнеса от ведущих стран. В Китае по приблизительным оценкам работает около 30 миллионов предприятий малого бизнеса, что также выше уровня развития этого сектора в нашей стране.

⁶ Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 4 (4). – С. 3–12.

⁷ NIH Small Business Innovation Research and Small Business Technology Transfer Grants, Fiscal Years 2002–2011 (http://report.nih.gov/success_rates/index.aspx).

По данным Мосстата, количество малых предприятий Москвы в 2014 г. составило 17 671 с учетом индивидуальных предпринимателей и превысило прогнозный уровень⁸. В настоящее время осуществляются следующие направления финансовой поддержки малого бизнеса: конкурсы и тендеры; субсидируемое банковское кредитование⁹; льготы по аренде нежилых помещений, по аренде земельных участков, по аренде помещений, по доступу к сети Интернет, при получении дистанционного образования, по размещению информационных указателей и рекламы; создание коворкинг-центров и бизнес-инкубаторов.

Количество занятых в секторе МСП составляет 25% от общей занятости в экономике. Численность занятых в экономике по состоянию на конец 2014 г. составляла 71539 тыс. чел. Динамика малого бизнеса в 2011–2014 гг. представлена на рис. 1.

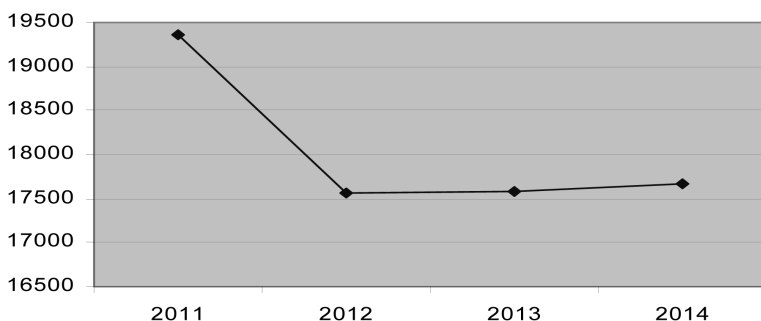


Рис. 1. Динамика количества малых предприятий в Москве

Проведенный анализ показал, что в России есть регионы – Москва, Санкт-Петербург, Краснодарский край и некоторые другие, где малое предпринимательство развито неплохо. В этих регионах одновременно достаточно высокие доходы населения, низок уровень безработицы. Но есть и такие регионы России, где приходится 1–2 малых предприятия на 1000 чел. Эти регионы отличаются и низким уровнем благосостояния населения, и высокой безработицей¹⁰.

⁸ Фонд поддержки субъектов малого предпринимательства. Малый бизнес Москвы. <http://www.mbm.ru>.

⁹ Фролова В.Б. Проблемы организаций по привлечению кредитов банков как источников заемного финансирования // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2015. – Т. 4. – № 4. – С. 28–32.

¹⁰ Фролова В.Б. Финансовые аспекты регионального развития в посткризисный период. Монография / Под редакцией Л.А. Толстолесовой. – Новосибирск, 2014.

В современной экономике постоянно возрастает доля экономики услуг. Как было показано, в этой сфере малые предприятия в силу их близости к потребителям, гибкости и оперативности имеют значительные преимущества перед крупными предприятиями. Важна роль малого бизнеса и в сфере инновационной экономики, прежде всего в области электроники, кибернетики и информатики. Хотя в этих областях производством оборудования заняты крупные компании, эксплуатацией, наладкой оборудования, программным обеспечением и т.п. занимаются малые фирмы.

Для сравнения российской и зарубежной практике поддержки малых предприятий составим таблицу 1, дополнив исследования Иванова В.В. и Штурбабина Ю.С.¹¹ Для сравнения возьмем опыт США, Германии и России.

Таблица 1

Система господдержки малого бизнеса

	США	Германия	Россия
Открытие бизнеса	Зарегистрировать компанию можно за шесть дней.	Зарегистрировать компанию можно за пятнадцать дней.	Зарегистрировать компанию можно за восемнадцать дней
Налогообложение	Ставка налога равняется 46,7%.	Ставка налога равняется 46,8%. Ставка на прибыль 18,9%. При этом в течение двух лет, субъект малого предпринимательства освобождается от налогов.	НДС, налог на прибыль, УСН, ЕСХН, ПСН, ЕНВД, социальные платежи.
Регистрация собственности	За 12 дней можно зарегистрировать собственность. При этом на это потребуются 4 процедуры.	За 40 дней можно зарегистрировать собственность. При этом на это потребуются 5 процедур.	За 44 дней можно зарегистрировать собственность. При этом на это потребуются 5 процедур.
Государственный орган, занимающийся поддержкой малого бизнеса	Государственная организация SBA обеспечивает поддержку субъектам малых предприятий.	В Германии существует Директорат малого и среднего бизнеса обеспечивающий поддержку субъектам малых предприятий.	В России поддержкой малых предприятий занимается несколько органов государственной власти.
Государственные заказы	В общей сложности около 23% приходится малый бизнес.	В Германии крупные государственные заказы делятся между малыми предприятиями.	По действующему законодательству субъекты малого бизнеса должны получать от 10% до 20% заказов государства.

¹¹ Иванов В.В. Штурбабин Ю.С. Международные программы поддержки малого и среднего бизнеса// Российский внешнеэкономический вестник. – №10. – 2014. – С. 21–29.

Инфраструктура поддержки малого бизнеса	Филиалы SBA находящиеся по всей стране предоставляют инфраструктуру необходимую для малых предприятий	Филиалы директора малого и среднего бизнеса находящиеся по всей стране предоставляют инфраструктуру необходимую для малых предприятий.	Органы власти на местах оказывают поддержку малым предприятиям в рамках региональных программ.
Бюджет органов поддержки малого бизнеса	В 2014 году составлял около 1 млрд. долл. Кроме этого субсидии составили еще 24 млрд. долл.	В районе 12 млрд. евро государство оказало помощи в 2014 году малым предприятиям.	С каждым годом растет бюджет поддержки малых предприятий и колеблется в районе 20 млрд. руб.
Доля малого бизнеса в ВВП	Более 50%.	Боле 50%.	Более 20%.

В целом ныне процессы разработки и практической реализации инноваций превращается в самостоятельное направление в малом бизнесе, что является еще одним фактором необходимости поддержки малого предпринимательства в современной России.

Исследование позволило сделать следующие выводы и дать рекомендации:

- уровень развития и господдержки малого бизнеса в России недостаточен относительно уровня развитых стран,
- необходимо наладить систему взаимодействия рынка капиталов в области кредитования малого бизнеса, как на инвестиционные нужды, так и на текущие потребности,
- следует внести изменение в законодательство в сфере предоставления и контроля государственных заказов для малого бизнеса,
- рекомендуется внести изменение с систему привлечения обязательных платежей во внебюджетные фонды, так как их объем в крупном бизнесе занимает порядка 10–15 %, а в малом бизнесе может превышать 50% величины расходов.

Используемые источники

1. Беккойты А.Г., Максимова С.А., Новоселова Т.Н., Позмогов А.И., Рассохина Т.В., Рязанцева М.В., Уварова Н.В., Угурчиев Д.О., Угурчиев О.Б., Угурчиева Р.О., Фролова В.Б., Якушова Е.С. Финансовые аспекты регионального развития в посткризисный период. Монография / Под редакцией Л.А. Толстолесовой. Новосибирск, 2014.

2. Иванов В.В. Штурбабина Ю.С. Международные программы поддержки малого и среднего бизнеса // Российский внешнеэкономический вестник. — № 10. — 2014. — С. 21–29.
3. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 4 (4). — С. 3–12.
4. Литвинов М.И. Российские «гиганты» и «карлики» // Профиль. — 2012. — № 2. — С. 38.
5. Малые и средние предприятия. Управление и организация / Под ред. Пихлера Й.Х., Пляйтнера Х.Й., Шмидта К.-Х. — М.: Межд. отношения, 2010. — С. 209–210.
6. Россия в цифрах. 2012 год. Официальное издание. — М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015. — С. 386–387.
7. Фролова В.Б. Проблемы организаций по привлечению кредитов банков как источников заемного финансирования. // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. — 2015. — Т. 4. — № 4. — С. 28–32.
8. Фролова В.Б. Развитие малого предпринимательства в России. В сборнике: Инновационная стратегия Российской экономики / Под редакцией Цхададзе Н.В. 2007. — С. 354–366.
9. Фролова В.Б., Панкова О.Н. Финансовый потенциал России: негативные тенденции // Экономика. Налоги. Право. — 2015. — № 1. — С. 66–71.
10. NIH Small Business Innovation Research and Small Business Technology Transfer Grants, Fiscal Years 2002–2011 (http://report.nih.gov/success_rates/index.aspx).
11. Фонд поддержки субъектов малого предпринимательства. Малый бизнес Москвы. <http://www.mbm.ru>.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ананченкова П. И.

*кандидат экономических наук, доцент,
Академия труда и социальных отношений,
кафедра «Экономика и управление в социальной сфере», профессор
e-mail: ananchenkova@yandex.ru*

Кузнецов М. Ю.

*аспирант,
Академия труда и социальных отношений,
кафедра «Экономика и управление в социальной сфере»
e-mail: mukuz@yandex.ru*

Профессиональное обучение безработных в системе службы занятости населения

В статье рассматриваются современные подходы к организации профессионального обучения безработных в системе службы занятости. Определены задачи профессионального обучения, категории обучающихся граждан, проанализированы статистические данные, отражающие образовательные мероприятия службы занятости населения города Москвы.

Ключевые слова: безработные, занятость, обучение, служба занятости.

Ananchenkova P. I.

*PhD (economics),
Academy of labor and social relations,
professor of Department of Economics
and management in social sphere*

Kuznetsov M. Yu.

*PhD-student of Department of Economics and management
in social sphere, Academy of labor and social relations*

Professional training of the unemployed in the system of employment service

The article considers modern approaches to organization of vocational training for the unemployed in the system of the employment service. Set objectives of vocational training,

categories of citizens enrolled, analyzed statistical data reflecting the educational activities of the employment service of Moscow.

Keywords: *unemployed, employment training, employment service.*

Профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения — это важный фактор активной политики содействия занятости населения, который является весомым вкладом в развитие экономики страны.

Основная задача профессионального обучения безработных граждан — повышение конкурентоспособности и профессиональной мобильности для последующего трудоустройства и социальной защиты в трудовой сфере путем предоставления возможности получить новую профессию или повысить квалификацию по уже имеющейся профессии (специальности).

Опираясь на опыт работы служб занятости, можно заключить, что численность безработных граждан, имеющих высокий уровень профессиональной квалификации, имеет тенденцию к сокращению, одновременно растет уровень безработицы среди лиц, не имеющих профессии, специальности. Такая тенденция означает, что на рынок труда попадает рабочая сила либо не пользующаяся спросом, либо не способная выдержать конкуренцию.

В связи с этим, возрастает роль профессионального образования и переподготовки кадров, как ключевых элементов формирования нового качества не только рабочей силы, но и экономики в целом. Основным направлением повышения качества рабочей силы выступает комплексное развитие и совершенствование профессионального обучения (профессиональная подготовка, повышение квалификации и переподготовка).

Численность безработных граждан по уровню образования за период 2000—2013 гг. представлена в таблице 1:

Таблица 1

Безработные по уровню образования (2000—2013 гг.)¹

Показатели / годы	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Численность безработных, тыс. чел.	7700	5242	5544	4922	4131	4137
Имеют образование: высшее	757	541	834	783	676	721

¹ Образование в Российской Федерации: 2014: статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. — 464 с.

Показатели / годы	2000	2005	2010	2011	2012	2013
неполное высшее профессионально	268	145	-	-	-	-
среднее профессиональное по программам подготовки специалистов среднего звена	2028	1020	1152	1009	799	805
среднее профессиональное по программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих	940	977	1154	976	839	803
среднее общее	2425	1751	1799	1575	1355	1376
основное общее	1084	744	547	521	416	395
не имеют основного общего образования	198	64	58	58	46	38

Профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения представляет собой составную часть системы непрерывного образования, имеющую свою специфику, зависящую от: конъюнктуры рынка труда и необходимости гибкого реагирования на его изменения; мотивации клиентов службы занятости к обучению, росту профессионализма, стремления к поиску работы (доходного занятия); требований работодателей к уровню квалификации кадров, их профессиональной компетентности, личным качествам.

Профессиональное обучение безработных граждан организуется по профессиям, специальностям, которые пользуются устойчивым спросом на рынке труда и осуществляется с учетом анализа и прогнозов социально-экономического развития страны. Проведение профессионального обучения может также реализовываться по профессиям, специальностям для конкретных рабочих мест, предоставляемых работодателями.

На основании Федерального закона «О занятости населения в Российской Федерации»² граждане, которые признаны в соответствии с установленным порядком, безработными, могут воспользоваться пра-

² Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://base.consultant.ru/>.

вом на бесплатные профессиональную ориентацию, профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование (профессиональное обучение) по направлению органов службы занятости населения.

Безработные граждане имеют право на бесплатное получение услуг по профессиональной ориентации и профессиональному обучению, включая бесплатное медицинское освидетельствование при направлении на профессиональное обучение. В период прохождения профессионального обучения выплачивается стипендия, а также может оказываться материальная помощь.

Профессиональное обучение безработных граждан и незанятого населения включает в себя следующие виды обучения:

- профессиональную подготовку с целью ускоренного приобретения обучающимися навыков, необходимых для выполнения определенной работы, группы работ;
- переподготовку безработных граждан для получения дополнительных знаний, умений и навыков, необходимых для выполнения нового вида профессиональной деятельности, получения новой квалификации;
- повышение квалификации безработных граждан с целью обновления знаний, умений и навыков, роста профессионального мастерства, освоения новых способов решения профессиональных задач, изучения новой техники, технологии и других вопросов по профилю профессиональной деятельности.

Обучение безработных граждан, зарегистрированных в службах занятости, проводится в образовательных организациях города, подведомственных Департаменту труда и занятости населения, а также прошедших конкурс на оказание образовательных услуг безработным гражданам, по профессиям и специальностям, востребованным на рынке труда.

На основании действующего законодательства профессиональное обучение безработных граждан по направлению органов службы занятости может осуществляться, если: гражданин относится к категории граждан, не имеющих профессии (специальности); гражданину невозможно подобрать подходящую работу в виду отсутствия у него необходимой профессиональной квалификации; гражданину необходимо изменить профессию (специальность) из-за отсутствия работы, которая отвечает имеющимся у него профессиональным навыкам; гражданин утратил способность к выполнению работы по прежней профессии (специальности).

Правом в приоритетном порядке пройти профессиональное обучение обладают признанные в установленном порядке безработные следующих категорий: инвалиды; безработные граждане по истечении шестимесячного периода безработицы; родители, усыновители, опекуны (попечители), воспитывающие детей-инвалидов; граждане, уволенные с военной службы; жены (мужья) военнослужащих и граждан, уволенных с военной службы; выпускники общеобразовательных учреждений; граждане, прошедшие военную службу по призыву, в течение трех лет после увольнения с военной службы; граждане, впервые ищущие работу (ранее не работавшие), не имеющие профессии (специальности).

Рассмотрим деятельность Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы за 2013–2015 гг. в цифрах ³. В 2013 году в службу занятости населения административных округов обратилось 154,2 тыс. человек. Нашли работу при содействии службы занятости 112,1 тыс. человек, то есть 72,7% обратившихся. В 2015 году в службу занятости населения обратилось 1876,4 тыс. человек. Трудоустроено при содействии службы занятости 1463,6 тыс. человек, то есть 78,0% обратившихся.

В течение 2013 года признано безработными 45,6 тыс. человек, снято с регистрационного учёта 48,7 тыс. человек.

Численность безработных граждан снизилась с 27,6 тыс. человек в начале года, до 24,5 тыс. человек в конце года, уровень регистрируемой безработицы – с 0,44% экономически активного населения до 0,35%.

За 2013 год, проведено 252 ярмарки вакансий, в том числе 32 городских и 36 окружных. В работе данных мероприятий приняли участие 3678 работодателей, которые представили 143,3 тыс. вакансий. Посетило ярмарки вакансий 136,5 тыс. человек, ищущих работу. При этом дистанционно проводились видеоярмарки, которые посетили 136,5 тыс. человек. В поиске подходящей работы было оказано содействие более 88 тыс. человек, проведено также два крупных кадровых мероприятия – «Московский молодёжный день занятости» и «Московский день занятости», которые традиционно проводятся каждый год.

В 2015 году проведено 283 ярмарки вакансий, в которых приняло участие 2648 работодателей, представивших 147 160 вакансий. Коли-

³ Информация о ходе реализации подпрограммы «Развитие рынка труда и содействие занятости населения» Государственной программы города Москвы «Экономическое развитие и инвестиционная привлекательность города Москвы» на 2012–2018 годы в 2015 году.

чество посетителей ярмарок вакансий составило 122 764 человека, оказано содействие в трудоустройстве 61 011 гражданам.

В 2015 году были выпущены статистический ежегодник «Труд и занятость населения Москвы. 2014 год» (тираж 1000 экземпляров), Публичный доклад о деятельности Департамента труда и занятости населения города Москвы в 2014 году (тираж 2500 экземпляров), 85 наименований буклетов, брошюр, плакатов и листовок по направлениям деятельности службы занятости (тираж 1 634 755 экземпляров), 6 номеров газеты «Биржа труда» (тираж 180 000 экземпляров); 7 наименований информационно-справочных материалов по основным направлениям деятельности (тираж 509 250 экземпляров), которые распространены по 97 ГБУ МФЦ.

В течение 2013 года в службу занятости поступили сведения о высвобождении более 48 тыс. человек в связи с сокращением штата или ликвидацией представили 1797 организаций города.

Особое внимание уделялось и уделяется работе с гражданами, испытывающими трудности при поиске работы и трудоустройстве. Это молодёжь, инвалиды, люди предпенсионного возраста и др.

Благодаря высоким темпам и объёмам экономической активности на территории Москвы существенно увеличилось количество рабочих мест и потребность в работниках. При этом, привлечение иностранных работников рассматривается лишь как один из вспомогательных средств решения проблем, возникающих на рынке труда. Основными средствами являются межрегиональный трудовой обмен, развитие системы подготовки и переквалификации, межотраслевая мобильность и др. Все эти меры, в том числе замещение мигрантов россиянами из регионов, снизили потребность в иностранных работниках в 2014 году до уровня, не превышающего 3,1% от численности занятого населения. Всё это делается с целью оптимального соотношения российской и иностранной рабочей силы.

В 2013 году велась работа по осуществлению государственного управления охраной труда, проводились ежеквартально заседания Межведомственной комиссии по охране труда при Правительстве Москвы, на которых рассматривались вопросы реализации государственной политики в области охраны труда, состояния травматизма и профзаболеваемости. Руководители организаций, неоднократно допустившие случаи тяжёлого и смертельного травматизма призывались к ответу и устранению проблем.

В течение всего 2013 года Государственная инспекция труда фиксировала, рассматривала, а также принимала участие в расследовании несчастных случаев на производстве.

Отдельного внимания заслуживает процесс переобучения ставших на учёт в службу занятости. В Центре «Профессионал» льготным категориям обратившихся: инвалидам, многодетным родителям, людям предпенсионного возраста и пенсионерам услуги оказываются бесплатно. А на сайте Департамента и Роструда есть база данных вакансий, которой можно воспользоваться при поиске работы. При этом для инвалидов есть отдельная база данных, где многие вакансии предполагают дистанционную работу.

Число безработных граждан, прошедших профессиональное обучение в 2015 году, составило 7428 человек (на 12,1% выше плана), по сравнению с 2014 годом увеличилось на 995 человек.

В качестве приоритетных перспектив ведется работа с женщинами, которые хотят выйти на работу, но имеют маленьких детей. Женщины, находясь в отпуске по уходу за ребенком до 3-х лет, могут бесплатно пройти профессиональную подготовку или переподготовку по востребованным профессиям, тем самым укрепляя свою конкурентоспособность на рынке труда. В 2015 году профессиональное обучение прошли 743 человека (на 6,1% выше плана), по сравнению с 2014 годом уменьшилась на 134 человека.

Численность безработных граждан, зарегистрировавшихся в качестве юридического лица, индивидуального предпринимателя либо крестьянского (фермерского) хозяйства, составила 343 человека (на 10,6% выше плана), по сравнению с 2014 годом увеличилась на 46 человек.

Численность граждан в 2015 г., получивших услугу по профессиональной ориентации, психологической поддержке и социальной адаптации на рынке труда, составила 114 242 человека (на 40,6% выше плана), по сравнению с 2014 годом показатель уменьшился на 4573 человека.

В рамках мероприятия по содействию в реализации программ профессионального обучения и дополнительного профессионального образования работников организаций города Москвы, численность граждан прошедших профессиональное обучение, при содействии государственной службы занятости населения города Москвы, за счет средств организаций в 2015 году составила 54 783 человека, что на 28,9% превышает запланированный показатель, по сравнению с 2014 годом увеличился на 4663 человека.

В рамках мероприятия по социальной поддержке безработных граждан численность получивших пособие по безработице и материальную помощь составила 32 735 человек (на 19,9% выше планового значения), по сравнению с 2014 годом увеличилась на 13 486 человек. Численность безработных граждан, получивших стипендию и матери-

альную помощь в период прохождения профессионального обучения по направлению государственной службы занятости населения города Москвы, составила 7428 человек (на 11,8% выше плана), по сравнению с 2014 годом увеличилась на 995 человек. Численность безработных граждан, получивших досрочную пенсию, составила 1615 человек (на 9,9% выше плана), по сравнению с 2014 годом увеличилась на 130 человек. Общее количество человеко-выплат по социальной поддержке составило 1253,3 тысячи единиц.

Таким образом, исследовав российскую систему профессионального обучения безработных в системе службы занятости, можно заключить, что программам содействия занятости населения по профессиональному обучению безработных граждан и незанятого населения уделяется значительное внимание.

Но требуется корректировка системы профессионального обучения. В настоящее время переподготовку безработных проводят, «исходя из позиций, которых больше всего в банке вакансий». Так как за время переобучения часть вакансий закрываются, нужно опираться на информацию всех органов исполнительной власти Москвы, в первую очередь департаментов ЖКХ, строительства, градостроительной политики, науки и промышленности, следует получать от них данные о том, какие потребности в кадрах есть у учреждений города, и, затем уже по этим специальностям готовить или осуществлять переподготовку и профобучение безработных граждан.

Так же внедрение и применение комплексной системы дистанционного обучения позволит предоставить возможности достаточно качественного образования по месту жительства с использованием современных сетевых информационных технологий.

Используемые источники

1. Безработица в России и зарубежных странах в условиях кризиса. Социальный бюллетень март 2015. Официальный сайт Аналитического центра при Правительстве РФ: <http://ac.gov.ru/>.
2. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://base.consultant.ru/>.
3. Численность экономически активного населения. Уровень занятости. Численность безработных. Уровень безработицы. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#.

Баженова С. А.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ
(филиал, г. Новороссийск)
e-mail: serena24@yandex.ru*

Организация профессионального обучения и переподготовки безработных граждан на базе региональных бизнес-инкубаторов

В статье рассматриваются вопросы организации профессионального обучения и переподготовки безработных граждан на базе бизнес-инкубаторов. Представлен перечень программ, способных быть реализованными на базе бизнес-инкубаторов.

Ключевые слова: *безработные, служба занятости населения, бизнес-инкубатор, профессиональное обучение.*

Bazhenova S.

*PhD (economics), Novorossiysk branch of the Financial University
under the Government of the Russian Federation,
associate Professor of the Department «Management and marketing»*

Organization of professional training and retraining of unemployed citizens on the basis of regional business incubators

In the article the questions of organization of professional training and retraining of unemployed citizens on the basis of business incubators. A list of programs that can be implemented on the basis of business incubators.

Keywords: *unemployed, employment service, business incubator, vocational training.*

Проблема занятости и безработицы стала неотъемлемым компонентом жизни современной России, оказывая серьезное влияние не только на социально-экономическую, но и на политическую ситуацию в стране. Безработица находится в тесной взаимосвязи с происходящими структурными сдвигами в национальном хозяйстве и мировой экономике. Являясь сложным и противоречивым макроэкономическим явлением, она остается в центре внимания населения и научной общественности.

Согласно данным Росстата, уровень безработицы за последние 10 лет колебался в пределах от 5,2 % в 2014 году до 8,3 % в кризисном 2009 году, в целом изменяясь в сторону уменьшения. На сегодняшний день, по сведениям Росстата, в стране 4,6 млн. безработных, или 6,0 % от

экономически активного населения — к ним относятся и те, кто активно ищет работу, но не регистрируется в службе занятости.

Основной задачей социально-экономической политики государства в области занятости населения в настоящее время является снижение уровня безработицы.

По нашему мнению, с целью решения проблемы безработицы необходимо:

- усилить работу по созданию и сохранению рабочих мест, оказывая финансовую помощь через службу занятости безработным, для этого целесообразно обеспечить их более существенными субсидиями для самостоятельного обеспечения занятости;
- оказывать содействие особым категориям граждан, которым наиболее трудно трудоустроиться;
- повысить качество обучения, обеспечить своевременную переквалификацию кадров, проведение мер по усилению социальной защиты безработных во время прохождения обучения по направлениям служб занятости.

На основании Федерального закона «О занятости населения в Российской Федерации»¹ граждане, которые признаны в соответствии с установленным порядком, безработными, могут воспользоваться правом на бесплатные профессиональную ориентацию, профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование (профессиональное обучение) по направлению органов службы занятости населения.

Профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации безработных граждан осуществляют следующие типы образовательных организаций: образовательные организации профессионального и дополнительного образования; учебные центры органов службы занятости или иные образовательные организации; образовательные подразделения организаций или иные учебные заведения в соответствии с заключаемыми органами службы занятости договорами.

По нашему мнению, одним из эффективных направлений организации системы профессиональной переподготовки безработных является взаимодействие региональной службы занятости населения и бизнес-инкубаторов.

¹ Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://base.consultant.ru/>.

На сегодняшний день в России создано уже больше сотни бизнес-инкубаторов — структур, чья деятельность направлена на поддержку малого бизнеса на начальном этапе его развития. Специфика бизнес-инкубатора как субъекта рыночных отношений состоит в производстве особой услуги. Результатом функционирования бизнес-инкубатора выступает предприниматель, ориентированный на развитие собственного бизнеса. Функционирование бизнес-инкубатора способствует развитию малого бизнеса, повышению уровня экономического развития региона и страны в целом, снижению социальной напряженности в регионе (сокращение безработицы, создание рабочих мест).

Бизнес-инкубатор — это объект инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющий поддержку предпринимателей на ранней стадии их деятельности, путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг². Изначально стандартный перечень услуг бизнес-инкубатора резидентам включал в себя бесплатные (или сдаваемые по льготной цене) офисные помещения, переговорные комнаты, помощь в установлении связей с инвесторами и потенциальными клиентами, а также предоставление консалтинговой и информационной помощи.

Однако, по мере развития бизнес-инкубационной практики, перечень услуг расширился и дополнился следующими: организация сессий для привлечения потенциальных инвесторов; финансирование участия проекта в отраслевых выставках и профильных мероприятиях; оплата патентования и регистрации юридического лица; финансирование исследований; сопровождение проектов, в том числе лоббирование во властных структурах; система экспертизы проектов; разработка плана защиты интеллектуальной собственности; помощь в организации производства; использование партнерской сети.

На сегодняшний день многие региональные бизнес-инкубаторы выступают не только как структуры, ориентированные на поддержку малого предпринимательства, но и как бизнес-единицы, способствующие решению социально-экономических проблем, значимых для региона его присутствия.

² Постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».

Мы согласны с мнением Гамидуллаевой Л.А., которая утверждает, что «...функционирование бизнес-инкубаторов может быть эффективным лишь в случае системного подхода к их управлению, предусматривающего комплексное изучение социально-экономических процессов управления и выявление резервов в их развитии»³.

Любой бизнес-инкубатор, ориентированный на перспективу и стратегическое развитие потенциально имеет возможность проводить профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации граждан, направленных органами службы занятости (граждан, признанных в установленном порядке безработными, в том числе – имеющих ограниченные возможности здоровья, включая инвалидов).

По мнению Галанц Р.В., «бизнес-инкубатор как новая организационная структура объединяет интересы органов государственной службы занятости, власти и управления, предпринимательских структур и финансово-кредитных институтов, предприятий промышленности, учебных заведений, представителей малого и среднего бизнеса, населения, желающих коренным образом изменить социально-экономические отношения в обществе»⁴.

Конечно, на базе бизнес-инкубаторов невозможно организовать профессиональное обучение безработных граждан абсолютно по всем направлениям подготовки. Однако, по ряду программ ресурсов бизнес-инкубатора достаточно для эффективной организации обучения. Наиболее оптимально, по нашему мнению, проводить профессиональное обучение и переподготовку безработных граждан на базе бизнес-инкубатора по следующим программам (таблица 1).

Таблица 1

Программы профессионального обучения и переподготовки безработных граждан на базе бизнес-инкубатора

№ п/п	Наименование профессии / программы обучения	Срок обучения (недели)
Реализация программ профессиональной подготовки по профессиям рабочих и должностям служащих		
1.	Оператор ЭВМ со знанием программы 1С: Предприятие	8,5
2.	Кассир торгового зала	5,0
3.	Оператор ЭВМ со знанием программы 1С: Предприятие (очно-заочная форма обучения с использованием дистанционных технологий)	8,5

³ Гамидуллаева Л.А. Разработка моделей описания и решения задач управления бизнес-инкубатором как социально-экономической системой: Дисс. ... к.э.н. – Пенза, 2009. – С. 4.

⁴ Галанц Р.В. Современные методы и технологии трудоустройства безработных граждан в сфере малого и среднего бизнеса: Дис. ... к.э.н. – М., 2002. – С. 108.

Реализация программ повышения квалификации в объеме от 144 до 500 часов в очной форме обучения		
4.	1С:Предприятие (с углубленным изучением информационных технологий)	8,5
5.	Деловой иностранный язык (английский)	7,5
6.	ВЕБ-дизайн	8,5
7.	Бухгалтерский учет и аудит	7,5
8.	Кадровый менеджмент	7,5
9.	Автоматизация бухгалтерского учета	8,5
10.	Компьютерная графика	8,5
11.	3D-моделирование и основы 3D-печати	8,5
12.	Сметное дело	7,5
13.	Аппаратное и программное обеспечение персональных компьютеров	8,5
14.	Издательское дело (информационные технологии)	8,5
15.	Предпринимательская деятельность	7,5
Реализация программ повышения квалификации в объеме от 144 до 500 часов в очной-заочной форме обучения		
16.	Бухгалтерский учет и аудит	8,0
17.	Сметное дело	8,0
Реализация программ профессиональной переподготовки в объеме от 500 до 1000 часов в очной форме обучения		
18.	Бухгалтерский учет и аудит	14,5
19.	Кадровый менеджмент	14,5
20.	Сметное дело	14,5
21.	Предпринимательская деятельность	14,5
22.	Менеджмент персонала	14,5
23.	Специалист по охране труда	13,5

Рассмотрим особенности реализации программы профессиональной подготовки по профессии «Кассир торгового зала».

Требования к профессиональной подготовке выпускника образовательной программы предполагают, что он должен знать правила торговли; закон о защите прав потребителей; устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; правила расчета с покупателями; порядок получения, хранения и выдачи денежных средств; признаки платежеспособности (защищенности) государственных денежных знаков; ассортимент и розничные цены на товары, имеющиеся в продаже; правила и этику профессионального общения с покупателями; правила и нормы охраны труда. А также должен уметь осуществлять расчет с покупателями за товары, подсчет стоимости покупки, получение денег, пробивку чека, выдачу сдачи; производить возврат денег по неиспользованному чеку; проверять исправность кассового аппарата, осуществлять заправку контрольной и чековой лентой,

устранять мелкие неисправности контрольно-кассового аппарата; производить подсчет денег и сдачу их в установленном порядке; вежливо обслуживать покупателей.

Исходя из требований к профессиональным компетенциям, которые должны быть сформированы у обучающегося в процессе освоения образовательной программы, а также на основе требований службы занятости населения (которая, в свою очередь, свой заказ формирует на основе потребностей работодателей), можно сделать вывод, что безработным, направленным на обучение, необходимо освоить широкий перечень профессиональных компетенций: знать устройство и правила эксплуатации контрольно-кассовых аппаратов; уметь осуществлять проверку готовности к работе кассового аппарата, устранять мелкие неисправности контрольно-кассовой машины; знать правила и порядок расчета с покупателями, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, признаки платежеспособности государственных денежных знаков; уметь осуществлять пересчет денег и сдачу их в установленном порядке, проводить сверку суммы реализации с показаниями кассовых счетчиков; знать правила охраны труда и противопожарные мероприятия.

Занятия необходимо проводить в специализированных учебных кабинетах, оснащённых программными средствами обеспечения учебного процесса (персональные компьютеры с подключаемыми к ним фискальными регистраторами; стационарные кассовые аппараты; сканеры штрихкодов для идентификации товаров; детекторы проверки банкнот).

В процессе обучения учащиеся знакомят с технологией трудоустройства (опытный преподаватель покажет, как вести самостоятельный поиск работы, как провести успешную самопрезентацию, как вести телефонные переговоры и беседу с работодателем).

Поскольку бизнес-инкубатор функционирует как некая партнерская система, то организацию обучения безработных можно проводить на базе тренинговых центров крупных торговых сетей (такие центры есть в компаниях, владеющих сетями магазинов «Перекресток», «Магнит», «Седьмой континент и пр.). Таким образом, бизнес-инкубатору нет нужды закупать сложное технологическое оборудование для формирования у слушателей необходимых компетенций.

На основании представленных данных можно сделать вывод, что деятельность бизнес-инкубатора помогает не только становлению и развитию регионального малого предпринимательства, но и помогает решать острые социальные проблемы региона: обучение, переобучение и трудоустройство незанятого населения.

Используемые источники

1. Гамидуллаева Л.А. Разработка моделей описания и решения задач управления бизнес-инкубатором как социально-экономической системой: Дисс. ... к.э.н. — Пенза, 2009. — С. 4.
2. Галанц Р.В. Современные методы и технологии трудоустройства безработных граждан в сфере малого и среднего бизнеса: Дис. ... к.э.н. — М., 2002. — С. 108.
3. Постановления Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
4. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://base.consultant.ru/>.

Бакальская Е. В.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»,
кафедра «Экономика и организация производства», доцент
e-mail: bakelena@mail.ru*

Сонина М. Ю.

*магистрант,
ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный университет»,
кафедра «Экономика и организация производства»
e-mail: sonina1989@list.ru*

Проблемы дифференциации в культурной сфере

В статье рассмотрена дифференциация, присущая культуре как совокупности креативных предприятий, предлагающих широкое многообразие арт-услуг (на примере кинотеатров Ульяновской области). Предложены пути решения возникших проблем.

Ключевые слова: *дифференциация, конкуренция, культура, кинематография.*

Bakalskaya E. V.

*PhD (Economics), associate professor,
Ulyanovsk State University*

Sonina M. U.

*master student,
Ulyanovsk State University*

The problems of differentiation in the cultural sector

The article is concerned the differentiation inherent to the culture as a set of creative businesses offering a wide variety of art-services (by the example of Ulyanovsk region cinemas). The ways of solving the problems are suggested.

Keywords: *differentiation, competitiveness, culture, cinema art.*

Сфера культуры и искусства является одним из мощных ресурсов, способствующих модернизации страны и появлению инноваций в смежных отраслях. Однако процесс усовершенствования и процветания культурной политики невозможен без значительных финансовых инвестиций¹. На сегодняшний день в 80% регионов страны культура является последней статьей расходов. Когда нет никакой государственной поддержки, объекты искусства оказываются в ситуации выживания

¹ Сонина М.Ю. Источники финансового обеспечения культурной сферы // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 12(52). – С. 15–22.

ния, конкурентной борьбы. Последние десятилетия государственным учреждениям приходится соревноваться за посещаемость, зрителя с коммерческими арт-организациями. Так, по состоянию на конец 2015г. в г. Ульяновске действует 27 кинозалов, 22 из которых принадлежат частным организациям, 2 — муниципальным и 3 — государственным. Кинозалы управляются по видам собственности учреждений культуры, в которых они располагаются. Структура управления кинозалами представлена в таблице 1.

Значительное количество частных кинозалов приводит к тому, что государственные и муниципальные учреждения кинематографии, в условиях недофинансирования, постепенно вытесняются с рынка, не в силах конкурировать с более презентабельными хозяйствующими структурами.

Коммерческие киносети развиваются и растут, звук и залы делаются все совершеннее, посадочные места комфортабельнее, обслуживание в кинобаре безупречнее. Поскольку все позиции в кинобаре высокомаржинальны, попкорн, газировка, конфеты и прочие яства полностью покрывают все расходы кинотеатра и обеспечивают ему прибыль. Государственные киноорганизации, по своей сути, не имеющие права организовывать торговлю на территории административной собственности, оказываются в достаточно невыгодном положении (Динамика валового сбора кинотеатров в г. Ульяновск за 2012—2014 гг. представлена в табл. 2)

Подобный разрыв не только в денежном выражении, но и в количестве кинопоказов, а также посещений, в конечном счете, приводит к тому, что кино становится 100% развлечением и утрачивает значительную часть своей философско-воспитательной функции. Социальная составляющая, выраженная в развитии и реализации культурного и духовного потенциала каждой личности и общества в целом, намеченная в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, потеряла смысл, поскольку вполне очевидно, что потребитель, в условиях широкого выбора, предпочтет коммерческую киносеть государственной, тем самым формируя общество потребления, вместо общества накопления культурных и духовных ценностей.

Таким образом, одной из специфических черт культурной сферы является дифференциация. Проблема дифференциации свойственна всем отраслям, но для культуры имеет особенное значение, так как культура и искусство отличаются сложным составом, формирующим комплекс услуг, и в то же время они являются единой целостной сферой по производству культурных благ.

Таблица 1

Структура управления кинозалами (местами кинопоказа) в г. Ульяновске ²

Государственная (областная) собственность			Муниципальная собственность			Частная собственность		
Юридическое лицо	Кинотеатры/ кинозалы	Количество мест	Юридическое лицо	Кинотеатры/ кинозалы	Количество мест	Юридическое лицо	Кинотеатры/ кинозалы	Количество мест
ОГБУК «Центр народной культуры Ульяновской области»	ДК им. «1 Мая»	730	УМУП КБЦ «Художественный»	к/т «Художественный»	250	ООО «Ивановф и Ко»	к/т «Крылья»	560
ОГАУК «УльяновскКиноФонд»	к/т «Польер» зал Отгост	35	МБУК «Централизованная клубная система»	МУК ЦКС «Киндяновка»	300	ООО «Армада-фильм»	к/т «Редан»	172
	к/т «Польер» зал Луи	34					к/т «Луна» зал 1	304
							к/т «Луна» зал 2	223
							к/т «Луна» зал 3	100
						ООО «Матрица Кино Ульяновское»	к/т «Матрица» зал 1	100
							к/т «Матрица» зал 2	100
							к/т «Матрица» зал 3	208
							к/т «Матрица» зал 4	238
						ООО «Галактика»	к/т «Космос»	168
						ООО «Муви» Волгоград»	«Муви» зал 1	126
							«Муви» зал 2	130
							«Муви» зал VIP	66
						ЗАО «Синема Парк»	к/т «Синема Парк» зал 1	102
							к/т «Синема Парк» зал 2	119
							к/т «Синема Парк» зал 3	169
							к/т «Синема Парк» зал 4	148
							к/т «Синема Парк» зал IMAX	426
							к/т «Синема Парк» зал NISSAN	205
							к/т «Синема Парк» зал JOLLY	67
						к/т «Синема Парк» зал RELAX	44	
						к/т «Синема Парк» зал 9	187	
Итого		799	Итого		550	Итого		3962

² Разработано авторами на основе статистических данных по Ульяновской области.

**Сравнительная таблица валового сбора государственных
и частных кинотеатров в г. Ульяновск 2012–2014 гг. ³**

		2012 год		2013 год		2014 год	
		Государственные организации	Частные организации	Государственные организации	Частные организации	Государственные организации	Частные организации
Количество киносеансов	всего (шт.)	1040	29240	1027	43198	1774	44765
	Российские фильмы (шт.)	521	6171	563	9748	695	10821
	Зарубежные фильмы (шт.)	519	29069	464	33450	1079	33944
Число посетителей	всего (тыс. чел.)	17,5	818,43	13,4	894,13	18,4	873,9
	Российские фильмы (тыс. чел.)	13,3	214,38	10,8	238,16	10,3	217,2
	Зарубежные фильмы (тыс. чел.)	8,2	463,45	2,6	655,97	8,1	656,7
Валовый сбор (тыс. руб.)		601,6	135535,37	575,4	189179,4	1276,1	188741,2

³ Разработано авторами на основе статистических данных по Ульяновской области.

Дифференциацию в широком смысле принято понимать как всякое различие в нормах, зависящее от тех или иных условий, а также в объективной или субъективной возможности отличать конкретный товар от аналогичных товаров ⁴. Явления дифференциации в культурной сфере многочисленны и разнообразны. Существенным отличием дифференциации в сфере культуры является то, что в качестве объекта дифференциации могут выступать не конечные товары (услуги), а непосредственно сами хозяйствующие субъекты – культурные учреждения.

По данным изучения общественного мнения методом опроса (рис. 1) ключевым фактором при выборе кинотеатров является наличие кинобаров, так отметили 64% респондентов. Для 45% важным оказались низкие цены на билеты, для 32% – удобное расположение кинотеатра, для 7% – прочее (комфортные кинозалы, качество звука и др.)

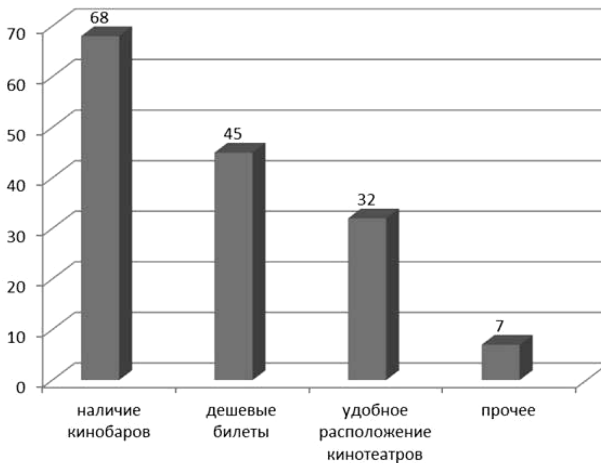


Рис. 1. Ключевые факторы при выборе кинотеатров (в % к числу опрошенных. Сумма ответов больше 100%, т.к. респонденты называли несколько вариантов ответов) ⁵

В сложившейся ситуации, государству как субъекту дифференциации, необходимо более тщательно контролировать возникающий разрыв в сфере кинематографии, пересмотрев принципы, допускающие различия в условиях предоставления услуг кино, ранжируя их по степени важности, а именно:

⁴ Бакальская Е.В. Теоретические аспекты дифференциации торговых предприятий // Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 2. – С. 123–127.

⁵ Разработано авторами по данным изучения общественного мнения методом опроса.

1. Духовная сторона (социально-просветительский аспект, сохранение и развитие культурных ценностей и т.д.).

3. Материальная сторона (коммерческая выгода).

Для введения в действие указанное распределение необходимо детальнее анализировать ресурсные возможности региональных организаций в сфере кино и арт-индустрии, на стадии разработки и продвижения арт-проектов рассмотреть способы успешной реализации в условиях ограниченного бюджета, а также механизмы создания устойчивых брендов, позволяющих, не нарушая, прописанные администрацией способы существования организаций, вывести государственные (муниципальные) учреждения культуры, в т.ч. кинематографии, на новый уровень. Именно субъекты сферы культуры с сильными брендами могут активно привлекать финансовые потоки от организаций сферы бизнеса, что позволит им снизить зависимость от государственного финансирования. Соглашения о сотрудничестве и активном участии частного капитала в рамках государственно-частного партнерства дадут новый импульс в эволюционировании российской кинематографии, логичным следствием которого станет предоставление киноиндустрии новых возможностей. ГЧП выгодно не только государству, пытающемуся получить от проектов значительный социальный эффект при одновременной экономии бюджетных средств, реализуя публичные интересы, но и частным компаниям, которые смогут извлечь доход от инвестиций.

В целях привлечения внимания социума к российскому кинематографу и в его интересах необходимы меры федерального уровня. По оценке экспертов, сегодня в России не охвачено современными кинотеатрами около 660 малых и средних городов, где проживает порядка 15 млн человек. С начала 2015 г. на территории Ульяновской области работает мультимедийный многофункциональный комплекс «Киномобиль». Теперь ранее доступная только жителям областного центра услуга по просмотру фильмов в 3D появилась и в селах Ульяновской области. С помощью мультимедийного комплекса киноспециалисты могут показывать фильмы как в районных центрах, так и в малых удаленных населенных пунктах. Однако данная услуга не обеспечивает удаленные территории постоянным доступом к новинкам зарубежной и отечественной кинематографии. Решением этой проблемы может стать развитие сети кинотеатров в малых городах России. Благодаря такой программе миллионы граждан страны получат доступ к новому кино.

Из вышеизложенного можно сделать вывод: поскольку жизнеспособность государственных (муниципальных) учреждений культуры, заинтересованных в установлении новых ценностно-смысловых ориентирах, зависит от конкурентоспособности, уменьшение значительной величины дифференциации между государственными и частными компаниями позволит создать среду, способствующую гармоничным экономическим отношениям всех субъектов, представленных на рынке, что в свою очередь положительно отразится на развитии культурных ценностей.

Используемые источники

1. Бакальская Е.В. Теоретические аспекты дифференциации торговых предприятий // Риск: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 2. – С.123–127.
2. 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»).
3. Сони́на М.Ю. Источники финансового обеспечения культурной сферы // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 12(52). – С. 15–22.
4. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Беспалов М. В.

*кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный
университет им. Г.Р. Державина»,
кафедра «Бухгалтерский учет и бизнес-информатика», доцент
e-mail: rypu@list.ru*

Макаров И. Н.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ, (филиал, г. Липецк)
кафедра «Экономика, менеджмент и маркетинг», доцент
e-mail: excellenzz@mail.ru*

Некрасова Е. А.

*кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ, (филиал, г. Липецк)
кафедра «Экономика, менеджмент и маркетинг», доцент
e-mail: rypu@list.ru*

**Роль человеческого капитала в обеспечении
экономической безопасности регионов страны
в условиях информационной экономики**

Статья посвящена анализу роли человеческого капитала в формировании потенциала экономического развития и экономической безопасности регионов страны, а также влиянию на этот потенциал процессов миграции научных, инженерных кадров и индивидуумов, обладающих ярко выраженными предпринимательскими способностями.

Ключевые слова: *регион, пространственное развитие, человеческий капитал, предпринимательская способность, экономическая безопасность, индивидуум.*

Bespalov M. V.

*Ph.D., «Tambov State University named after Derzhavin»,
associate professor of «Accounting and Business - Informatics»*

Makarov I. N.

*Ph.D., Financial University under the Government
of the Russian Federation (Lipetsk branch)
assistant professor of «Economics, Management and Marketing»*

Nekrasova E. A.

*Ph.D., Financial University under the Government
of the Russian Federation (Lipetsk branch)
assistant professor of «Economics, Management and Marketing»*

The role of human capital in the economic security of regions in the information economy

This article analyzes the role of human capital in the formation of the potential for economic development and economic security of the country's regions, as well as the effect on the potential migration of scientific and engineering personnel and individuals who have a pronounced entrepreneurial abilities.

Keywords: *region, spatial development, human capital, entrepreneurial ability, economic security, the individual.*

Внутренняя миграция и внешняя миграция — эмиграция — какое из данных явлений представляет собой большую угрозу для экономического потенциала и экономической безопасности страны?

При рассмотрении социально-экономической страны в рамках классических политэкономических парадигм, при которых фактически игнорируется пространственная протяжённость и неоднородность географического и экономического пространства вывод будет очевиден — внешняя миграция значительно опаснее. Однако, при рассмотрении экономики и социальной сферы страны в качестве элементов системы, характеризующейся определённой протяженностью, границами и пространственными координатами данный вывод уже не является столь очевидным. Поэтому для выявления опасности внутренней миграции и ее связи с экономической безопасностью регионов страны необходимо рассмотреть структуру миграционных потоков и роль составляющих данных потоков — то есть групп индивидуумов в социально-экономической системе.

Для этого проанализируем миграционный поток с позиции соотношения индивидуумов и факторов производства.

Исходя из этого прежде всего необходимо выделить людей, не относящихся с каким-либо фактором производства — как правило это люди пенсионного возраста или с отклонениями в состоянии здоровья, не обладающие полезными для общества навыками или информацией, выделяющими их среди общей массы людей. Наиболее вероятно, что обеспечение существования данных людей будет осуществляться за счет государственного или регионального бюджета, поэтому отток данной категории населения выгоден для региона-донора и невыгоден для региона реципиента.

Аналогичная ситуация складывается с категорией работоспособного населения, которые несут соотношение с таким фактором производства как труд, однако имеют низкую квалификацию и потенциально могут быть заменены высокоэффективными механизмами.

Рассмотрим теперь две, на наш взгляд, самые ценные составляющие миграционного потока — лиц, обладающих компетенциями предпринимателя и исследователя (в частности, инженера-исследователя).

В чем принципиально важное значение данных категорий людей в процессах обеспечения экономической безопасности и формирования потенциала экономического роста.

Прежде всего рассмотрим категорию исследователей и близкую к ней категорию высокообразованных специалистов, обладающих высоким уровнем квалификации, высоким интеллектом и мобильностью.

Ни для кого не секрет, что в условиях формирования информационного общества и развития экономики, основанной на знаниях, существенно возрастает роль национальной системы образования в обеспечении социально-экономического развития страны и ее стратегической конкурентоспособности. Данное утверждение также полностью справедливо и по отношению к отдельным регионам страны. Это связано с процессом смены доминирующих технологических укладов, а также технологии производства благ, формирования богатства и изменением структуры используемых ресурсов — «традиционно в качестве основных ресурсов экономистами выделялись земля, капитал и труд. Позже были выделены предпринимательская способность и информация. Мы полагаем, что в условиях информационной экономики необходимо выделить еще один ресурс, имеющий ключевое значение для экономического развития — способность к генерации нового знания. Данный ресурс включает в себя такие аспекты как креативное мышление и творческая активность» [4]. При этом, как отмечает В.С. Смирнов, «глубина радикальных перемен, связанных с замещением труда знаниями, состоит в том, что в условиях, когда знания вовлекаются в практическую переработку ресурсов, именно знания, а не труд начинают выступать в качестве источника стоимости» [10]. Интеллектуальный капитал становится основой производственного потенциала страны, ведущей составляющей производительных сил общества [12].

Различия интеллектуального капитала, как основного капитала в экономике знаний (или, в трактовке Э. Тоффлера, капитала информационной эпохи) и физического капитала наглядно представлены в таблице 1.

Таким образом, основными ресурсами социально-экономической системы страны (региона) в информационную эпоху «становятся информация, знания и персонал, обладающий актуальными знаниями и способностью к генерации нового знания» [4]. При этом необходимо

Сравнительный анализ физического и интеллектуального капитала [16]

Критерий сравнения	Физический капитал	Интеллектуальный капитал
Форма существования	Материальная природа	Полное или частичное отсутствие физической формы
Ориентация результата	Результата действий в прошлом	Оценка действий в будущем
Степень аддитивности	Аддитивный	Неаддитивный
Зависимость от инвестиций	Сильная	Более сильная
Условия использования	На основе договора купли-продажи или лизинга	На основе специального разрешения (лицензионного договора)
Право пользования	Предприятие владеет всем капиталом	Предприятие владеет частью капитала
Доходность от сделок	Высокая	Значительно выше
Степень ликвидности	Ликвиден	Неликвиден
Условия существования	Полностью отчуждаем от создателя	Частично отчуждаем от создателя

учитывать, что на первый план выходит не обладание информацией, что можно рассматривать в качестве статического явления, а генерация новых знаний, что есть процесс динамический, в котором немаловажную роль играет фактор времени. Соответственно, при анализе экономических процессов необходимо учитывать не общий объем накопленных знаний, а актуальный объем с учетом устаревшей информации и генерации нового знания [4].

Таким образом, мы приходим к выводу, что «именно величина имеющегося актуального знания определяет уровень конкурентоспособности отдельного индивидуума (специалиста) в постиндустриальном обществе, так и фирмы, региона и, в предельном выражении, самого общества в целом. Соответственно, основная задача перехода к инновационной экономике – обеспечение социально-экономической системы страны и/или ее регионов необходимыми трудовыми ресурсами, обладающими актуальным знанием. «Если, как свидетельствует опыт СССР, индустриальную экономику было возможно построить, используя трудовой потенциал вчерашних крестьян и заимствованные технологии, то строительство инновационной экономики требует, прежде всего, наличия в достаточном количестве специалистов, обладающих высоким уровнем творческого потенциала, креативностью и актуальным знанием» [2].

В соответствии со сформулированным В.Т. Смирновым определением, «интеллектуальный капитал содержит запас и поток профессиональных знаний персонала, объекты интеллектуальной собственности, используемые в производительной деятельности и обеспечивающие дополнительные доходы человеку, фирме и обществу за счет использования опережающих конкурентных преимуществ» [1]. Роль интеллектуального капитала в экономических отношениях определяется тем, что он «выражает систему конкурентных преимуществ инноваторов и инновационно-активных предприятий, реализуемых через производительное использование кодифицированных знаний, объектов интеллектуальной собственности, получивших адекватную рыночную оценку по инвестициям и ожидаемым доходом с равновыгодным распределением инновационного дохода между инноваторами, инвесторами и инновационными фирмами» [10].

В настоящее время в большинстве развитых стран мира образовательные системы уже не соответствуют потребностям экономики, поскольку «в условиях перехода к информационной экономике мы продолжаем обучать способами и технологией индустриальной эпохи. Подобная ситуация характерна для США, Великобритании, Германии, Франции. В России же ситуация усугубляется недостаточностью как компетентного преподавательского состава, обладающего актуальным знанием (что особенно характерно для многих региональных вузов), так и явной недостаточностью лабораторной базы и финансового обеспечения учебного процесса» [2].

В соответствии с представленной ниже классификацией продуктов социального сектора экономики (таблица 2), блага, производимые системой образования, в общем случае «относятся к классу смешанных благ, не имеющих статуса «обязательного потребления». Однако, в отличие от культуры и прикладной науки, в этой отрасли производятся услуги с типичной для них пролонгированной длительностью производства и приобретения. При этом лишь в особых случаях, когда актуальной признается установка всеобщности отдельных видов образования (например, введение обязательного среднего образования), указанные виды услуг приобретают статус «обязательного потребления» [9].

К чему приводит данная ситуация. Прежде всего первым следствием данной ситуации является отток лиц, обладающих высокой квалификацией и/или склонностью к исследовательской деятельности из периферийных.

Классификация продуктов социального сектора [9]

	Отсутствует индивидуальное потребление	Необязательное потребление		Обязательное потребление
		Непролонгированный процесс	Пролонгированный процесс	
Отрасли социальной сферы	Фундаментальная наука, культурное наследие	Культура, прикладная наука	Образование	Здравоохранение, социальное обеспечение
Форма индивидуальной платы	Нет	Цена блага	Возвратная плата	Взносы на обязательное страхование

Соответственно, снижается потенциал повышения сложности и «интеллектуальности» экономики, проявляется тенденция к упрощению экономической системы и производственной подсистемы.

В свою очередь, как правило, это ведет к снижению потенциала для развития бизнеса, особенно малого и среднего и бизнеса и, прежде всего, в сфере оказания сложных услуг и производства.

Следствием снижения потенциала для развития предпринимательства в пределах определённой территории является, как правило, рост потенциала оттока лиц, обладающих предпринимательскими способностями. Обратимся к статистике. Согласно данным социологических исследований, в зависимости от страны и этноса, склонностью к предпринимательству и предпринимательскими способностями обладает доля населения от 2% до 10%. При этом, в среднем, деятельность одного предпринимателя ведет к появлению новых рабочих мест, в количестве, значительно большем единицы. То есть, мы наблюдаем эффект мультипликатора.

Аналогичный эффект порождает также научная, а в особенности, научно-инженерная деятельность.

Если рассматривать функционирование интеллектуального капитала и предпринимательской способности в контексте эконофизики, то можно провести прямую аналогию между интеллектуальным капиталом территории, наличием на территории индивидуумов, обладающих выраженной предпринимательской способностью и потенциалом поля.

Интеллектуальный капитал есть поле, формирующее потенциал для развития сложных видов предпринимательской деятельности. В данном случае происходит формирование положительного синергети-

ческого эффекта от взаимосвязи интеллектуального капитала и предпринимательской способности и вектор-градиентом наложения потенциальных полей интеллектуального капитала и предпринимательской способности будет общее развитие человеческого потенциала территории и, таким образом, формирование существенного потенциала для ее социально-экономического развития. Однако, в действительности, за счет перетока индивидуумов с одних территорий на другие, в одних происходит движение социально-экономических систем по восходящему градиенту, а в других – по нисходящему контр-градиенту.

Анализ ситуации вызывает необходимость ответить на два вопроса – что делать для обеспечения потенциала роста периферийных территорий и снижения, таким образом угрозы экономической безопасности страны вследствие возникновения недопустимого уровня дифференциации территориального социально-экономического развития? Второй вопрос – каким образом это можно сделать?

Обратимся к отечественной истории.

Исторически в нашей стране была присуща моноцентрическая система формирования системы государственного управления, образования, науки, торговли. Однако, уже в советский период истории центральная власть понимала, что концентрация научной мысли в пределах двух столиц – Москвы и Ленинграда, существенным образом ослабляет научно-производственный потенциал страны в случае военных действий и возникновения реальной угрозы сконцентрированным в столицах научным кадрам, что в полной мере продемонстрировала Вторая мировая война.

Возможно, подобные соображения легли в основу решения о создании Новосибирского академгородка, что стало принципиальным шагом в повышении потенциала экономической безопасности пространственного развития страны.

Итак, возвращаемся к вопросу – что необходимо сделать для повышения потенциала экономической безопасности пространственного развития страны? Мы полагаем, что в первую очередь необходимо создать условия для развития научного и научно-производственного потенциала в периферийных регионах, включая существенное повышение престижа научной и инженерной деятельности и обеспечения условий для создания реально функционирующего пространственного каркаса экономического развития, состоящего из региональных научно-исследовательских институтов, опытно-конструкторских производств и промышленных предприятий. Вторичным условием, является

уже привлечение в регионы людей с предпринимательскими способностями и инвесторов. Однако без развития региональной инженерной науки и промышленного производства формирование условий для обеспечения потенциала экономического развития и обеспечения экономической безопасности регионов страны представляется крайне маловероятным.

Используемые источники

1. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография / под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с.
2. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в образовании как база формирования конкурентоспособных трудовых ресурсов в условиях информационной экономики / И.Н. Макаров, В.В. Колесников // Креативная экономика. – 2011. – № 9. – С. 22–27.
3. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство: баланс между развитием и безопасностью / И.Н. Макаров // Российское предпринимательство. – 2008. – № 12. – Выпуск 1. – С. 24–28.
4. Макаров И.Н. Знания, время и государственно-частное партнерство: реалии информационной экономики / И.Н. Макаров // Креативная экономика. – 2011. – № 4. – С. 9.
5. Макаров И.Н. Концепция государства-меритора в разрезе эффективности реализации государственной экономической политики / И.Н. Макаров // Устойчивое и инновационное развитие регионов России в условиях глобальных трансформаций: материалы международной научно-практической конференции, 30 октября 2014 г. / Липецкий филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2015. – С. 235–241.
6. Макаров И.Н. Формирование индикативных методов обеспечения экономической безопасности регионального развития / И.Н. Макаров, П.В. Назаров, М.В. Сигова // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2015. – № 2 (24).
7. Рубинштейн А. Общественные интересы и теория публичных благ / А. Рубинштейн // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 90–113.
8. Рубинштейн А.Я. Рождение теории. Разговоры с известными экономистами / А.Я. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «экономика», 2010. – 224 с.

9. Рубинштейн А.Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А.Я. Рубинштейн. – СПб.: Алетейя, 2008. – 560 с.
10. Смирнов В.Т., Алексахина Т.В. Интеллектуальный и социальный капитал научной школы: воспроизводство, инвестиции, накопление // Материалы Всероссийской научной интернет-конференции, январь-апрель 2011 г., г. Орел; под ред. д-ра экон. наук, профессора В.Т. Смирнова. – Орел: ФГОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2011. – С. 9.
11. Стратегические ориентиры экономического развития России: Научный доклад. – СПб.: Алетейя, 2010. – 664 с.
12. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение, 2007. – 368 с.
13. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Э. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2009. – 669 с.
14. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ, ПРОФИЗДАТ, 2008. – 569 с.
15. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода: Антология сочинений / Ф.А. Хайек. – СПб.: Пневма, 1999. – 287 с.
16. Экономика, основанная на знаниях: Учебное пособие / Под общ. ред. д.э.н., проф. А.Л. Гапоненко. – М.: РАГС, 2006 – С. 92.

Кузнецов М. Ю.

аспирант,

*Академия труда и социальных отношений,
кафедра «Экономика и управление в социальной сфере»*

e-mail: mukuz@yandex.ru

Безработица как социально-экономическая проблема современной России

В статье рассматриваются современные процессы в социально-трудовой сфере, вопросы занятости и безработицы в России. Представлены статистические данные относительно уровня безработицы в различных группах населения. Предложены формы снижения безработицы.

Ключевые слова: *безработица, занятость, рынок труда.*

Kuznetsov M.

*PhD-student of Department of Economics and management
in social sphere of the Academy of labor and social relations*

Unemployment as a socio-economic problem of modern Russia

The article considers modern processes in the social and labor sphere, employment and unemployment in Russia. Presents statistical data concerning unemployment in the different population groups. The proposed form of lower unemployment.

Keywords: *unemployment, employment, labour market.*

Безработица является характерным явлением для всех государств современного мира, возникающим в результате дисбаланса классического уравнения «спрос-предложение», когда количество людей, которые хотят найти работу (предложение трудовых ресурсов), больше количества рабочих мест, которые соответствуют квалификации и специальности претендентов на данные места (т. е. больше, чем спрос на рабочую силу).

Безработица представляет собой социально-экономическую проблему современной России, поэтому деятельность государственной службы занятости населения в России в последнее время вызывает повышенный интерес.

Социально-экономическое будущее ассоциируется с постоянной угрозой увеличения числа безработных, предопределенной характером рыночных процессов. Решение проблемы безработицы в России в условиях перехода к рыночной экономике приобретает исключительную значимость.

Актуальность решения социально-экономической проблемы безработицы обусловлена тем, что проблема занятости и безработицы стала неотъемлемым компонентом жизни современной России, которое оказывает серьезное влияние не только на социально-экономическую, но и на политическую ситуацию в стране. Наряду с этим, безработица находится в тесной взаимосвязи с происходящими структурными сдвигами в национальном хозяйстве и мировой экономике. Безработица, являясь сложным и противоречивым макроэкономическим явлением, остается в центре внимания населения и научной общественности.

Находясь в тесной связи с процессами производства, распределения трудовых ресурсов, уровнем социально-экономического развития общества, безработица неизбежно порождает негативные экономические последствия в виде снижения объема ВВП, приводящего к снижению налогов, поступающих в бюджет государства, увеличение расходов государства на социальную поддержку безработных, утрату квалификации, сокращение производства, снижение жизненного уровня населения.

Учет безработных в России осуществляется двумя способами: на основании обращений в службу занятости, и по данным обследования населения по проблемам занятости, которое проводится в объеме 0,06% от численности населения. Ежеквартально в целом по России обследуется 65 тыс. чел. в возрасте 15–72 года, в годовом объеме – около 260 тыс. чел.

Согласно данным Росстата, уровень безработицы за последние 10 лет колебался в пределах от 5,2% в 2014 году до 8,3% в кризисном 2009 году, в целом изменяясь в сторону уменьшения безработицы (таблица 1).

Таблица 1

Показатели занятости и безработицы в России ¹

Показатели / Год	Численность экономически активного населения, тыс. чел.	Уровень занятости, %	Численность безработных, тыс. чел.	Уровень безработицы, %
2000	72770,0	58,5	7699,5	10,6
2001	71546,6	58,4	6423,7	9,0
2002	72357,1	59,8	5698,3	7,9
2003	72273,0	59,4	5933,5	8,2

¹ Численность экономически активного населения. Уровень занятости. Численность безработных. Уровень безработицы. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#.

Продолжение таблицы 1

Показатели / Год	Численность экономически активного населения, тыс. чел.	Уровень занятости, %	Численность безработных, тыс. чел.	Уровень безработицы, %
2004	72984,7	60,3	5666,0	7,8
2005	73581,0	61,3	5242,0	7,1
2006	74418,9	61,7	5250,2	7,1
2007	75288,9	63,1	4518,6	6,0
2008	75700,1	63,2	4697,0	6,2
2009	75694,2	62,0	6283,7	8,3
2010	75477,9	62,7	5544,2	7,3
2011	75779,0	63,9	4922,4	6,5
2012	75676,1	64,9	4130,7	5,5
2013	75528,9	64,8	4137,4	5,5
2014	75428,4	65,3	3889,4	5,2
2015	76587,5	65,3	4263,9	5,6

Самый высокий уровень безработицы в РФ наблюдался в 2000 г. – свыше 7 млн. чел. имели официальный статус безработных. За период 2001–2007 гг. уровень безработицы в России постепенно снижался. Количество безработных россиян в период мирового кризиса 2008–2009 гг. возросло до 8,3%. Как свидетельствуют данные Аналитического центра при Правительстве РФ², мировой финансовый кризис сопровождался как в России, так и в зарубежных странах ростом уровня безработицы в 2008–2009 гг. в среднем на 2–3 процентных пункта по сравнению с предкризисным периодом.

После кризиса 2008–2009 гг. ситуация в РФ продолжила улучшаться, и уже к августу 2012 года побила «хороший» рекорд, составив 5,2%. Для сравнения: в 2000 году не трудоустроенные составляли 10,5% экономически активного населения, а между 2001 и 2009 годами эта цифра колебалась в пределах 6,5%–8,9%.

В посткризисные годы (2010–2013 гг.) тенденции изменения безработицы в России, странах ОЭСР и Европейского союза различаются: на фоне достаточно устойчивого сокращения в России уровень безработицы незначительно снизился в странах ОЭСР и увеличился в группе стран, входящих в ЕС. В Российской Федерации показатель

² Безработица в России и зарубежных странах в условиях кризиса. Социальный бюллетень март 2015. Официальный сайт Аналитического центра при Правительстве РФ: <http://ac.gov.ru/>.

безработицы устойчиво снижается, начиная с 2010 года, по мере роста объемов ВВП, что может рассматриваться в качестве определенного достижения антикризисной макроэкономической политики, проводимой в Российской Федерации.

Общее число безработных россиян в 2014 г. снизилось до уровня 5,2%, что составило менее 4 млн. чел. В мае 2014 года Росстат сообщил об очередном рекорде — 4,9%, и тут грянул кризис. Резкая девальвация рубля, санкции Запада, неуправляемая инфляция и причудливая финансовая политика Центробанка привели к тому, что большинство работодателей коммерческого сектора были вынуждены прибегнуть к массовым увольнениям. Уже к декабрю количество не трудоустроенных граждан стало больше в 81 регионе России.

Кризис в России, начавшийся в 2014 году, обострил множество важных проблем, в том числе и проблем в сфере занятости. В связи с ростом безработицы в начале 2015 года, Правительство начало разрабатывать планы по борьбе с безработицей, основой которых стала поддержка программ профпереподготовки. Но уже в апреле—мае рост безработицы замедлился, что стало поводом для возникновения инициатив по сворачиванию дополнительных программ содействия трудоустройству и занятости.

На сегодняшний день, по сведениям Росстата, в стране 4,6 млн. безработных, или 6,0% от экономически активного населения — к ним относятся и те, кто активно ищет работу, но не регистрируется в службе занятости.

Численность занятого населения в марте 2016 г. увеличилась по сравнению с февралем на 58 тыс. человек, или на 0,1%, по сравнению с мартом 2015 г. уменьшилась на 70 тыс. человек, или на 0,1%.

Численность безработных в марте 2016 г. по сравнению с февралем увеличилась на 137 тыс. чел., или на 3,1%, по сравнению с мартом 2015 г. — на 64 тыс. чел., или на 1,4%.

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 4,3 раза превысила численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце марта 2016 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояло на учете в качестве безработных 1062 тыс. чел., что на 0,7% меньше по сравнению с февралем и на 6,0% больше по сравнению с мартом 2015 года.

Структура безработицы в современной России следующая: доля женщин в марте 2016 г. составила 45,4%, городских жителей — 65,5%, молодежи до 25 лет — 21,6%, лиц, не имеющих опыта трудовой деятельности — 23,2%.

Безработица городского и сельского населения характеризуется превышением уровня безработицы среди сельских жителей (8,8%) по сравнению с уровнем безработицы среди городских жителей (5,1%). В марте 2016 г. это превышение составило 1,7 раза.

В марте 2016 г. среди безработных доля лиц, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением или сокращением численности работников, ликвидацией организации или собственного дела, составила 18,9%, а в связи с увольнением по собственному желанию — 25,8% (в марте 2015 г. — соответственно, 21,9% и 24,9%).

Самая многочисленная группа (21,6%) — молодежь до 25 лет. Впрочем, у людей в возрасте от 45 лет ситуация едва ли лучше: многие из них месяцами ищут работу и в итоге устраиваются не по специальности, на место, требующее невысокую квалификацию, поскольку подавляющее большинство работодателей практикует дискриминацию по возрасту в той или иной мере.

Годом борьбы с незанятостью населения был объявлен первый посткризисный год — 2010 г. Скорее всего, этот «титул» придется присвоить и году 2015 г. Пять лет назад в регионах начали практиковать общественные работы для людей, потерявших постоянный доход, а также было запущено кредитование безработных на открытие своего бизнеса. Давно и местами небезуспешно работают курсы переквалификации людей, потерявших трудоустройство.

Как и в других странах, в России существуют биржи труда (они же центры занятости населения субъектов РФ), а безработным выплачивается пособие. Размер его таков, что сегодня пособием можно разве что оплатить ЖКХ. Последний раз он индексировался в 2008 году, когда минимальный размер выплаты вырос до 850 руб., а максимальный — до 4900 руб. в месяц. Чтобы получить «по максимуму», гражданин должен отвечать целому ряду критериев.

Несмотря на двукратный рост цен на продукты и услуги, а также значительное повышение тарифов естественных монополий и стоимости проезда в 2009—2015 годах, ровно те же цифры фигурируют и в Постановлении Правительства РФ от 12.11.2015 г. № 1223³, которым определены размеры пособия на 2016 год. Не удивительно, что 72% безработных трудоустраиваются самостоятельно, через знакомых, а так-

³ Постановление Правительства РФ от 12.11.2015 N 1223 «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2016 год». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://base.consultant.ru/>.

же через СМИ и Интернет: этот источник информации о вакансиях, утверждает Росстат, становится с каждым годом все популярнее.

В заключение отметим, что безработица представляет основную проблему социально-экономического сектора, и, не найдя способы разрешения ее, невозможно наладить эффективное функционирование экономики. В настоящее время в России преобладает циклическая безработица, характерная для таких экономических фаз, как депрессия и спад. Но с переходом экономики к подъему число безработных сокращается.

Таким образом, с целью решения проблемы безработицы необходимо:

- усилить работу по созданию и сохранению рабочих мест, оказывая финансовую помощь через службу занятости безработным, для этого целесообразно обеспечить их более существенными субсидиями для самостоятельного обеспечения занятости;
- оказывать содействие особым категориям граждан, которым наиболее трудно трудоустроиться;
- повысить качество обучения, обеспечить своевременную пере-квалификацию кадров, проведение мер по усилению социальной защиты безработных во время прохождения обучения по направлениям служб занятости.

Используемые источники

1. Численность экономически активного населения. Уровень занятости. Численность безработных. Уровень безработицы. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/#.
2. Безработица в России и зарубежных странах в условиях кризиса. Социальный бюллетень март 2015. Официальный сайт Аналитического центра при Правительстве РФ: <http://ac.gov.ru/>.
3. Постановление Правительства РФ от 12.11.2015 № 1223 «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2016 год». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://base.consultant.ru/>.

Пасечник П. В.

*Военный учебный научный центр Сухопутных войск
«Общевойсковая академия Вооруженных сил Российской Федерации»,
кафедра физической подготовки, ст. преподаватель
e-mail: 4avto06@mail.ru*

Кандаурова Н. В.

*кандидат педагогических наук, доцент,
ГАОУ ВО МГПУ,
кафедра «Теория и методика физического
воспитания и спортивной тренировки», профессор
e-mail: kandaurova.67@mail.ru*

**Проблемы, возможные варианты загруженности
и рационального использования объектов
спортивных комплексов
физкультурно-спортивными занятиями**

В статье актуализируется проблема рационального использования спортивных объектов физкультурно-спортивными услугами и спортивно-массовыми мероприятиями в течение круглогодичного функционирования спортивных комплексов. Обосновывается необходимость применения средств маркетинга для максимальной загрузки физкультурно-спортивными занятиями спортивных объектов в периоды межсезонных колебаний потребительского спроса.

Ключевые слова: *Спортивный комплекс, социально-демографический сегмент населения, платные физкультурно-спортивные услуги, спортивно-массовые мероприятия, потребительское поведение, спортивные объекты, межсезонные колебания, маркетинг.*

Pasechnik P. V.

senior lecturer

*Military physical training educational scientific center of Land Forces
«Combined Military Academy of the Armed Forces of the Russian Federation»*

Kandaurova N. V.

*PhD (Pedagogic), Associate Professor,
GAOU IN MSPU, Professor of the Department
of theory and methodology of physical education and sports training*

**The problems of congestion and possible options
for the rational use of facilities sports facilities sports
and sporting activities**

The article actualizes the problem of rational use of sports facilities of sports and sports facilities and sports events during the year-round operation of sports facilities. The necessity of the use of marketing tools to maximize utilization of sports and sporting activities of sports facilities in the off-season consumer demand fluctuations.

Keywords: *sports complex, socio-demographic segment of the population, paid physical culture and sports services, sports events, consumer behavior, sport facilities, inter-seasonal fluctuations, marketing.*

В настоящее время в России функционирует около 5 тыс. спортивных школ разных типов и организационно-правовых форм собственности, в которых занимаются спортом около 4,3 млн. детей и подростков ¹. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 07.08.2009 г. № 1101-р была утверждена Стратегия развития физической культуры и спорта (ФКиС) в Российской Федерации до 2020 года. В качестве главных целевых приоритетов в долгосрочной перспективе развития ФКиС на первом этапе, с 2009 г. по 2015 г. и на втором этапе с 2016 г. по 2020 г. определены увеличение доли российских граждан, занимающихся ФКиС на постоянной основе, в общей численности населения на первом этапе с 15,9% в 2008 г. до 30% процентов в 2015 г. и на втором этапе — до 40% в 2020 г. В качестве ожидаемых результатов Стратегии предусмотрено сокращение территориальной дифференциации в обеспечении населения физкультурно-спортивными объектами и спортивными сооружениями ².

Кроме, того сегодня в связи с реформированием отраслей образования, физической культуры и спорта вступила в действие государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 гг., в которой обозначена одна из приоритетных задач — развитие инфраструктуры и организационно-экономических механизмов, обеспечивающих максимально равную доступность услуг дошкольного, общего, дополнительного образования детей, включая развитие сетевого взаимодействия образовательных учреждений. Также, в настоящее время, в столице реализуется программа «развитие образования города Москвы («Столичное образование»)» соисполнителем которой является Департамент физической культуры и спорта г. Москвы.

¹ Статистическая информация [Электронный ресурс]. — Режим доступа: —<http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/>. Последнее обновление 13.01.2016 г.

² Стенограмма заседания Правительства Российской Федерации по вопросу «Проект государственной программы развития ФКиС». // Сборник официальных документов и материалов Министерства спорта Российской Федерации. — М.: Советский спорт. — 2013. — № 4. — С. 35.

Комплексное развитие сети учреждений дополнительного образования обосновывается созданием механизмов использования интеллектуальных, социокультурных и физкультурно-спортивных ресурсов в образовании. В данном контексте хотелось бы отметить, поскольку спортивные школы функционируют в рамках дополнительного образования, данная программа является законным основанием для создания спортивных комплексов по кластерному типу с целью удовлетворения потребностей физкультурно-спортивными услугами всех категорий граждан, то есть не только детей и подростков, но и взрослое население, студентов, пенсионеров.

Мероприятия по оптимизации сети государственных и муниципальных учреждений предусматривают реорганизацию организаций посредством слияния (укрупнения), присоединения с изменением статуса юридического лица при обязательном недопущении свертывания спектра реализуемых программ и охвата населения. Спортивная школа может создавать объединения в других образовательных учреждениях, предприятиях и организациях³. В основе гипотезы создания кластерной формы взаимодействия физкультурно-спортивных организаций изначально было заложено объединение материально-технических и кадровых ресурсов нескольких учреждений в одно целое, что должно было бы привести к удовлетворению потребностей местного населения в занятиях двигательной активностью⁴.

Но процесс объединения нескольких учреждений в одну юридическую организацию с разными целями, задачами и функциями оказался не так прост, что повлекло за собой отрицательные последствия, отразившиеся в трудностях реализации широкого спектра вариативных программ, состоянии инфраструктуры, транспортной, пешей доступности удобной для потребителей физкультурно-спортивных услуг, отсутствии оперативного принятия решений руководителем, загруженности и мощности спортивных объектов.

Кроме того, присоединение слабых спортивных школ, не дававших высоких спортивных результатов длительное время к более сильным школам, годами зарабатывающим себе положительную репутацию

³ Самсонов И.И. Менеджмент спортивной школы (нормативно-правовой аспект): учебно-методическое пособие. / И.И. Самсонов, Т.В. Головина, Г.В. Поваляева. — Омск: СибГУФК, 2010. — С. 104.

⁴ Алгоритм проведения модернизации системы подготовки спортивного резерва [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — <http://www.minsport.gov.ru/sport/podgotovka/algorithm.doc>

и добившихся высоких показателей в спорте высших достижений, привело к усреднению организации, что сказалась на ранее годами заработанном имидже.

Помимо этого, как показала действительность, часть присоединенных спортивных объектов практически простаивают в пустую, то есть в них не выполняются нормы набора детей и подростков в спортивные секции, в результате спортивные объекты оказались не рационально использованы. С нашей точки зрения, решение проблем в создавшейся ситуации видится в применении средств маркетинга.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами **целью** исследования является: выявление проблем, возможных вариантов загрузки для рационального использования объектов спортивных комплексов физкультурно-спортивными занятиями. На основании поставленной цели была сформулированы **задачи**: 1) выявить периоды межсезонных колебаний потребительского спроса на физкультурно-спортивные услуги, также время суток, не задействованное в будние дни физкультурно-спортивными занятиями; 2) определить социально-демографический сегмент населения, предположительно способного посещать платные физкультурно-спортивные занятия и спортивно-массовые мероприятия во внепиковое время суток и периоды межсезонья на объектах спортивных комплексов; 3) выявить методы маркетинга для анализа потенциальных и существующих клиентов спортивных комплексов, также спортивно-массовые мероприятия, представляющих возможность более рационально использовать объекты спортивных комплексов в периоды межсезонья и выходные дни.

Данное исследование проводилось следующими **методами**: контент-анализ, анализ и синтез.

Результаты исследования. Поскольку физкультурно-спортивные услуги обладают эластичным спросом для них характерны межсезонные колебания потребительского спроса, что порождает проблему загрузки спортивных объектов в периоды межсезонья, как правило к этим периодам относится летнее время года, предновогодние/новогодние праздничные дни, также зимние каникулы после празднования нового года.

С нашей точки зрения, решение проблемы загрузки объектов спортивных комплексов, видится в организации физкультурно-спортивных лагерей дневного пребывания детей. Создание спортивно-оздоровительных лагерей подкрепляется существующей нормативно-правовой документацией. Так в приказе Минобрнауки России от 13 сентября 2013 г.

№ 1065 г. Москва «Об утверждении порядка осуществления деятельности школьных спортивных клубов и студенческих спортивных клубов» (зарегистрирован в Минюсте РФ 22 октября 2013 г.) излагается: «в основе деятельности создания новой национальной системы физкультурно-спортивного воспитания населения предусмотрена организация сети спортивных клубов по месту жительства, в том числе спортивных клубов выходного дня для самостоятельно занимающихся физической культурой и спортом, организация работы летних и зимних спортивно-оздоровительных лагерей⁵.

Спортивные школы, ныне спортивные комплексы, в праве организовывать работу с детьми в течение всего календарного года. В каникулярное время учреждение может открывать в установленном порядке лагеря и туристские базы, создавать различные объединения с постоянными и (или) переменными составами детей в лагерях (загородных или с дневным пребыванием), на своей базе, а также по месту жительства детей. Исходя из требований постановления, детский оздоровительный лагерь является внешкольным учреждением учащихся в возрасте от 6 до 14 лет⁶.

Доходы лагеря могут формироваться за счет средств учредителей, государственных и муниципальных дотаций (субсидий), также за счет средств, полученных от реализации платных услуг, собственных и совместных программ, согласно договорам с предприятиями, учреждениями и организациями, от доходов хозяйственной деятельности, пожертвований, добровольных взносов юридических и физических лиц, в том числе зарубежных и т. д.⁷

Для привлечения широких слоев населения в спортивные школы (комплексы) в выходные дни можно организовывать спортивно-массовые мероприятия, например, такие как, «Папа, мама, я – спортивная семья», «Всероссийские дни здоровья», также возможно совместно со спортивными и общеобразовательными школами проведение

⁵ <http://rg.ru/2013/11/01/kluby-dok.html>

⁶ Письмо от 25 апреля 2002 № 02-18/10-2975 Перечень, действующий нормативных правовых документов министерств и ведомств по вопросам санаторно-курортного обслуживания застрахованных граждан и оздоровления детей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.

⁷ Сборник методических рекомендаций по созданию и организации деятельности школьных и студенческих спортивных клубов в структуре образовательных организаций, подведомственных Департаменту образования г. Москве. Составители Анисимова М.В., Захаров В.В. – М.: Москомспорт, 2014. – 65 с.

«Президентских соревнований», Спартакиады школьников, малые спортивные олимпиады среди дошкольников и т. п.⁸

В большинстве случаев объекты спортивных школ (комплексов) пустуют, то есть не задействованы физкультурно-спортивными занятиями во внепиковое время, в частности в утренние и дневные часы суток, в то время, когда большая часть детей и подростков учится в общеобразовательных школах, а трудоспособное население работает. В данном контексте хотелось бы отметить общеизвестный факт — ни один час простаивая назад не вернешь, в связи с чем актуализируется проблема привлечения самозанятого сегмента населения к занятиям двигательной активностью. С нашей точки зрения целесообразно было бы привлекать в утреннее и дневное время будних дней к физкультурно-оздоровительным занятиям социально-демографический сегмент населения, к которому могут относиться индивидуальные предприниматели, учредители/соучредители, владельцы бизнеса, домохозяйки, наемные специалисты, работающие согласно расписанию, не целый рабочий день и не полную рабочую неделю, например, предположительно ими могут быть врачи, преподаватели, юристы, нотариусы и т.п.

В настоящее время муниципальные учреждения дополнительного образования детей, к которым относятся спортивные школы (комплексы) могут предоставлять населению платные дополнительные образовательные услуги (ч. 1 ст. 45 Закона РФ № 3266-1) на основе дополнительных образовательных программ, в связи с чем на основе законодательно-правовой реорганизации учреждениям предоставляется большие возможности для самостоятельных действий в целях реализации широким слоям населения платных физкультурно-спортивных услуг⁹.

Здесь на первый план выдвигается необходимость учета особенностей маркетинговой деятельности по предоставлению физкультурно-спортивных услуг, компонентом которой является анализ потребительского поведения родителей детей, занимающихся в спортивных школах (комплексах) для выявления их потребностей¹⁰. В данном кон-

⁸ Самсонов И.И. Менеджмент спортивной школы (нормативно-правовой аспект): учебно-методическое пособие / И.И. Самсонов, Т.В. Головина, Г.В. Поваляева. — Омск: СибГУФК, 2010. — С. 94.

⁹ Там же. — С. 188.

¹⁰ Кандаурова Н.В., Сизов С.А. Продвижение платных физкультурно-спортивных услуг в спортивных школах на основе анализа потребительского поведения детей и их родителей // Инновационные технологии в спорте и физическом воспитании: материалы V межрегиональной научно-практической конференции международным участием (18–19 апреля 2016 г., Москва. ПИФКиС МГПУ. — М.: 2016. — С. 112–115.

тексте, разумно было бы предположить, что родители, записавшие своих детей в спортивные школы, являются приверженцами здорового образа жизни, поэтому на начальном этапе запуска платных услуг, по нашему мнению, целесообразно было бы привлекать к платным занятиям родителей учащихся спортивных школ, а затем уже местных жителей, проживающих или работающих рядом со спортивной базой.

Практический опыт свидетельствует, что проведение эффективных рекламных компаний хорошо срабатывает на привлечение и удержание клиентов в разряде постоянно занимающихся, вместе с тем стоит подчеркнуть, что большая часть потребителей услуг физической культуры и спорта, приходит в физкультурно-спортивные организации по рекомендации своих знакомых, друзей или приятелей, то есть посредством «сарафанного радио», в связи, с чем можно предположить, что при правильной организации дела местное население будет постепенно присоединяться. Однако, как бы гладко не шёл процесс привлечения клиентов, проблема отказа клиентами посещать платные физкультурно-оздоровительные занятия существует.

Клиенты могут отказываться заниматься физической активностью по разным причинам, например, из-за смены места жительства, из-за невнимательного отношения тренера (другого персонала), по медицинским противопоказаниям, в связи с материальными (финансовыми) затруднениями, из-за не эффективной методики проведения занятия, в результате которой клиент не достигает поставленной цели и по ряду других причин, в связи с чем, с нашей точки зрения, основной акцент стоит делать на внимательном и индивидуальном общении тренера с занимающимся.

Индивидуальное общение с клиентами позволяет тренерам дифференцированно подойти отдельно к каждому занимающемуся, узнать их жизненные ориентиры, профессию, должность, степень интеллекта, уровень эрудиции, условия их проживания, материальное положение и многое другое, то есть методом скрытого включенного наблюдения провести анализ потребительского поведения ¹¹.

Общеизвестно, что большинство маркетологов анализ потребительского поведения потенциальных и существующих клиентов начинают проводить посредством проведения анкетирования в первую очередь для выявления их социально-демографической характеристики, спроса на

¹¹ Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учеб. пособие. – М.: Интерпракс, 2012. – 240 с.

физкультурно-спортивные услуги, мотивации потребления услуг, также предположительных причин отказа пользоваться услугами.

Сегодня многие физкультурно-спортивные организации имеют книгу жалоб и предложений или почтовый ящик, таким образом у клиентов есть возможность изложить свои проблемы и предоставить предложения для более качественного обслуживания. Анализ потребительского поведения посредством письменных обращений клиентов в книге жалоб и предложений или почтового ящика необходимо проводить на регулярной основе в целях улучшения менеджмента физкультурно-спортивной организации.

Из выше изложенного материала следуют выводы: 1) выявлено, что периодами межсезонных колебаний потребительского спроса на услуги физической культуры и спорта является каникулярное время, то есть летний и зимний периоды, выходные дни. Также практически не задействованы в будние дни утренние и дневные часы. 2) Предположительно в состав взрослого социально-демографического сегмента населения, способного посещать платные физкультурно-спортивные занятия и спортивно-массовые мероприятия во внепиковое время суток и периоды межсезонья на объектах спортивных комплексов могут входить, в первую очередь родители учащихся спортивных комплексов, самозанятый сегмент населения — индивидуальные предприниматели, учредители/соучредители, владельцы бизнеса, домохозяйки, также наёмные специалисты, работающие согласно расписанию, не целый рабочий день и не полную рабочую неделю, например, врачи, преподаватели, юристы, нотариусы. 3) Выявлены спортивно-массовые мероприятия, предоставляющие возможность спортивным комплексам более эффективно эксплуатировать спортивные объекты в периоды межсезонья и выходные дни. По нашему мнению, ими могут быть физкультурно-оздоровительные лагеря дневного пребывания организованных в каникулярное время, в выходные дни спортивно-массовые мероприятия «Папа, мама, я — спортивная семья», «Всероссийские дни здоровья», также возможно спортивным с общеобразовательными школами совместное проведение «Президентских соревнований», Спартакиады школьников, малые спортивные олимпиады среди дошкольников. 4) Выявлены методы маркетинга для анализа потенциальных и существующих клиентов спортивных комплексов, к ним относятся скрытое включенное наблюдение, анкетирование, обзор книги жалоб и предложений или почтового ящика.

Используемые источники

1. Алгоритм проведения модернизации системы подготовки спортивного резерва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.minsport.gov.ru/sport/podgotovka/algorithm.doc>.
2. Кандаурова Н.В., Сизов С.А. Продвижение платных физкультурно-спортивных услуг в спортивных школах на основе анализа потребительского поведения детей и их родителей // Инновационные технологии в спорте и физическом воспитании: материалы V межрегиональной научно-практической конференции международным участием (18–19 апреля 2016 г., Москва) ПИФКиС МГПУ. – М.: 2016. – С. 112–115.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учеб. пособие. – М.: Интерпракс, 2012. – 240 с.
4. Письмо от 25 апреля 2002 № 02-18/10-2975 Перечень, действующий нормативных правовых документов министерств и ведомств по вопросам санаторно-курортного обслуживания застрахованных граждан и оздоровления детей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online>.
5. Самсонов И.И. Менеджмент спортивной школы (нормативно-правовой аспект): учебно-методическое пособие / И.И. Самсонов, Т.В. Головина, Г.В. Поваляева. – Омск: СибГУФК, 2010. – 224 с.
6. Сборник методических рекомендаций по созданию и организации деятельности школьных и студенческих спортивных клубов в структуре образовательных организаций, подведомственных Департаменту образования г. Москве. Составители Анисимова М.В., Захаров В.В. – М.: Москомспорт, 2014. – 65 с.
7. Статистическая информация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/sport/physical-culture/statisticheskaya-inf/>. Последнее обновление 13.01.2016 г.
8. Стенограмма заседания Правительства Российской Федерации по вопросу «Проект государственной программы развития ФКиС» // Сборник официальных документов и материалов Министерства спорта Российской Федерации // Советский спорт. – 2013. – № 4. – С. 35.
9. <http://rg.ru/2013/11/01/kluby-dok.html>.

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Выпуск XLVII

У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства. Научно-практическое издание. Вып. XLVII. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2016. – 224 с.

ISBN 978-5-9907845-5-0

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 23.05.2016
Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 13,03 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»
109544 г. Москва, ул. Малая Андроньевская, д. 15.
(499) 678-03-30, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru

Объявление

о проведении конкурса на замещение должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу Автономной некоммерческой организации высшего образования «Российская академия предпринимательства» (АНО ВО «РАП»)

В соответствии с Положением о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-педагогическому составу, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.07.2015 № 749, объявляется конкурс на замещение должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, 15 июня 2016 г.

Срок подачи документов для участия в конкурсном отборе с 15.06.2016 по 20.08.2016.

Документы принимаются в отделе кадров по адресу: Малая Андроньевская ул., д.15, Москва, кабинет 111, тел. 8 (499)-678-02-69.

Конкурс на замещение должностей педагогических работников АНО ВО «РАП»:

профессора, доцента, старшего преподавателя

будет проходить 31 августа 2016 г. с 14.00 по адресу: Малая Андроньевская ул., д.15, Москва, кабинет 303, 3-й этаж.

Объявление о конкурсе на замещение должностей педагогических работников АНО ВО «РАП» опубликовано на официальном сайте www.rusacad.ru 20.05.2016.

Документы на конкурс

Для претендентов, работающих до проведения конкурса в АНО ВО «РАП»:

- заявление на имя ректора Академии;
- заверенные в установленном порядке копии диплома о высшем образовании и ученых степенях, аттестата об ученых званиях;
- список учебных изданий и научных трудов, опубликованных за последние 5 лет;
- анкета установленного образца;
- иные документы, подтверждающие соответствие квалификационным требованиям (по желанию претендента).

Для претендентов, не работающих в АНО ВО «РАП»:

- заявление на имя ректора Академии;
- личный листок по учету кадров;
- заверенная копия трудовой книжки, подтверждающей стаж научной и педагогической деятельности или иные документы, подтверждающие стаж научной и педагогической деятельности, в том числе стаж педагогической работы по научной специальности;
- заверенные в установленном порядке копии диплома о высшем образовании и ученых степенях, аттестата об ученых званиях;
- полный список учебных изданий и научных трудов;
- рабочие программы по дисциплинам, которые разработаны претендентом, и другие учебные издания;
- документ о прохождении повышения квалификации за последние 5 лет по профилю преподаваемых дисциплин, научной специальности;
- иные документы, подтверждающие соответствие квалификационным требованиям (по желанию претендента);
- анкета установленного образца;
- документы, подтверждающие отсутствие у него ограничений на занятие трудовой деятельностью в сфере образования, предусмотренных законодательными и иными нормативными правовыми актами.

Квалификационные требования должностей профессорско-преподавательского состава

(Из приказа Минздравсоцразвития РФ от 11.01.2011 № 1н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел “Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования”»)

Профессор

Требования к квалификации. Высшее профессиональное образование, ученая степень доктора наук и стаж научно-педагогической работы не менее 5 лет или ученое звание профессора.

Доцент

Требования к квалификации. Высшее профессиональное образование, ученая степень кандидата (доктора) наук и стаж научно-педагогической работы не менее 3 лет или ученое звание доцента (старшего научного сотрудника).

Старший преподаватель

Высшее профессиональное образование и стаж научно-педагогической работы не менее 3 лет, при наличии ученой степени кандидата наук стаж научно-педагогической работы не менее 1 года.

Объявление о проведении выборов

Автономная некоммерческая организация высшего образования «Российская академия предпринимательства» (АНО ВО «РАП») **проводит выборы заведующих кафедрами:**

- кафедра «Лингвистика»;
- кафедра «Математика, информационные технологии и естественнонаучные дисциплины»;
- кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»;
- кафедра «Управление персоналом».

Квалификационные требования к кандидатам на должность заведующего кафедрой:

- высшее профессиональное образование;
- ученая степень и ученое звание;
- стаж научно-педагогической работы (педагогической и научной / научно-исследовательской) или работы в организациях по направлению профессиональной деятельности, соответствующей деятельности кафедры, не менее 5 лет.

Срок подачи заявлений и других необходимых документов для участия в выборах с 15.06.2016 до 15.08.2016.

Документы принимаются в отделе кадров по адресу: Малая Андроньевская ул., д. 15, Москва, кабинет 111. По всем вопросам обращаться по телефону: 8 (499)-678-02-69

Выборы будут проводиться 31 августа 2016 г. с 14.00 по адресу: Малая Андроньевская ул., д. 15, Москва, кабинет 303, 3 этаж.