



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  
2018

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

**У 68 Ученые записки Российской академии предпринимательства.** Научно-практическое издание. Т. 17, № 1. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2018. – 252 с.

**ISBN 978-5-6040414-5-1**

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

**ISBN 978-5-6040414-5-1**

© Коллектив авторов, 2018  
© Российская академия предпринимательства, 2018



SCIENTIFIC NOTES  
of the Russian academy of entrepreneurship

# **ROLE AND THE PLACE OF A CIVILIZED ENTREPRENEURSHIP IN ECONOMY OF RUSSIA**

Scientific and practical edition

**Included in the List of the reviewed scientific magazines  
and editions recommended by Highest Certifying Commission  
of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation**

Moscow  
2018

**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, МГИМО МИД РФ

**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 Consalting», 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, МГИМО МИД РФ

**Яковлев В. М.** – д.э.н., профессор, РАНХиГС при Президенте РФ

**Редакционная коллегия:**

**Ахметов Л. А.** – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

**Бабенкова С. Ю.** – к.э.н., Центр арабских и исламских исследований Института востоковедения РАН

**Балабанова А. В.** – д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

**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

**Русавская А. В.** – д.э.н., доцент, Российская академия предпринимательства

**Цыганов А. А.** – д.э.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ

**Юденков Ю. Н.** – к.э.н., доцент, РАНХиГС при Президенте РФ

***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, MGIMO

**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** – Cand. Sci. (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, MGIMO

**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  
**Babenkova S.Yu.** – Candidate of Science (Economics), Center of the Arab and Islamic researches, Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences

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

**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

**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

**Yudakov Yu. N.** – Candidate of Science (Economics), RANEGS at the Russian President

# Содержание

## Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<b>М. А. Аксенова, О. В. Журавлева, В. И. Меньшикова</b> Модель развития особых экономических зон в России .....	9
<b>С. Ю. Бабенкова</b> Финансовая система Ливии как отражение политической жизни страны .....	17
<b>Н. В. Виноградов</b> Структурно-динамический анализ дефицита бюджета, государственного долга и расходов на его обслуживание, оценка долговой устойчивости .....	26
<b>Д. В. Воротникова, Е. А. Закревская</b> Критерии и математические модели оптимального управления денежными потоками производственной сферы предприятия корпоративного сектора экономики .....	33
<b>Е. Ф. Никитская, М. А. Валишвили</b> Проблемы формирования расходов бюджетов муниципальных образований в системе реализации инвестиционных и инновационных программ .....	43
<b>Д. С. Попов, А. С. Хромова</b> Эволюция инструментов государственного регулирования предпринимательской активности .....	56
<b>Д. А. Поправко</b> Современные подходы к изучению феномена бедности .....	66
<b>Я. Н. Радзиевская</b> Основы роста рынка коллективных инвестиций .....	74
<b>Т. В. Сапрыкина, М. А. Котлярова, Е. В. Круговцова</b> Тенденции развития налогового консультирования и оптимизации налоговых платежей хозяйствующих субъектов в России .....	87
<b>М. А. Халиков, М. А. Никифорова</b> Модели оценки надежности функционирования одно- и многопродуктовых цепочек производственного предприятия .....	100

## **Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Р. И. Амирова**

Инновации в бизнес-процессах  
как способ оптимизации логистических задач ..... 113

**Э. А. Барин**

Становление системы страхования экспортных кредитов  
во Франции ..... 124

**Э. А. Барин, И. В. Лукашенко**

Рынок алмазов: современное состояние и перспективы развития ..... 136

**Д. А. Быстрова, Е. В. Топеха**

Модели и методы оценки уровня ликвидности  
высокорисковых активов портфельного инвестора ..... 145

**М. С. Веретин**

Проявления современных видов теневых процессов  
в банковской сфере ..... 157

**О. В. Никифорова**

Электронная подпись: что должен знать бухгалтер ..... 162

**П. К. Огурчиков**

Особенности управления финансовыми ресурсами  
в производстве фильмов ..... 168

**А. В. Русавская**

Современные проблемы взаимодействия  
кредитных институтов и предпринимательства  
для развития экономики России ..... 178

**И. Ю. Федорова, А. К. Ибраева, К. Е. Хасенова**

Методы диверсификации бизнеса и формирование  
конкурентоспособного продуктового портфеля  
промышленных предприятий ..... 186

**Н. В. Филоненко**

Методы и критерии оценки качества работы преподавателей вузов  
спортивной направленности (зарубежный и отечественный опыт) ..... 195

**В. Б. Фролова**

Финансовый левэридж как инструмент формирования  
финансовой стратегии организации ..... 206

### **Часть III. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Е. Б. Галкин, С. С. Репин**

Управление экономикой страны в условиях войны и мира  
(к столетию Брестского договора 1918 года) ..... 212

**Г. М. Изабакаров**

Влияние социальных выплат на демографические  
и социальные процессы в Российской Федерации ..... 220

**В. В. Тонконог, П. И. Ананченкова**

Виртуализация регионального образовательного пространства  
на основе системы дистанционного обучения ..... 229

**Г. Шарма**

Как Индия реализует социальную политику ..... 239



## **Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**М. А. Аксенова**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
akshenowa@mail.ru*

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ (Липецкий филиал),  
Липецк, Российская Федерация*

**О. В. Журавлева**

*Кандидат технических наук, доцент,  
kafedra.gmsim@mail.ru*

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ (Липецкий филиал),  
Липецк, Российская Федерация*

**В. И. Меньщикова**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
menshikova@list.ru*

*Тамбовский государственный технический университет,  
Тамбов, Российская Федерация*

### **Модель развития особых экономических зон в России**

**Аннотация:** *В современных условиях государство постоянно находится в поиске путей эффективного развития различных территорий. Одним из инструментов территориального развития является особая экономическая зона, доказавшая возможности поступательного экономического роста. Существование ряда факторов, негативно влияющих на результативность функционирования особых экономических зон, предопределяет необходимость моделирования траекторий их развития. В статье представлена авторская модель особой экономической зоны, позволяющая представить траекторию развития особой экономической зоны в зависимости от темпов роста заработной платы и максимально возможного технологического темпа роста доходов.*

**Ключевые слова:** *особая экономическая зона, модель, траектория развития.*

**M. A. Aksenova**

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,  
akshenowa@mail.ru*

*Russian Academy of national economy and public administration  
under the President of the Russian Federation (Lipetsk branch),  
Lipetsk, Russian Federation*

**O. V. Zhuravleva**

*Cand. Sci. (Tech.), Assoc. Prof.,  
kafedra.gmsim@mail.ru*

*Russian Academy of national economy and public administration  
under the President of the Russian Federation (Lipetsk branch),  
Lipetsk, Russian Federation*

**V. I. Menshchikova**

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,  
menshikova@list.ru*

*Tambov state technical University,  
Tambov, Russian Federation*

## **Model of development of special economic zones in Russia**

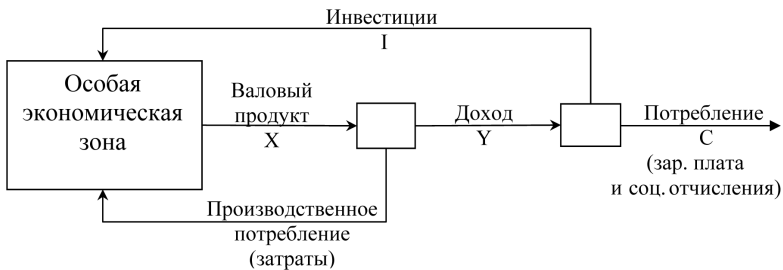
**Annotation:** *In modern conditions, the state is constantly searching for ways of effective development of various territories. One of the tools of territorial development is a special economic zone, which has proved the possibility of sustained economic growth. The existence of a number of factors that adversely affect the effectiveness of the functioning of special economic zones, determines the need to model the trajectories of their development. The article presents the author's model of the special economic zone, which allows to present the trajectory of the development of the special economic zone, depending on the rate of wage growth and the maximum possible technological rate of income growth.*

**Keywords:** *special economic zone, the model, the trajectory of development.*

Создание особых экономических зон (ОЭЗ) как специально выделенных территорий для привлечения инвестиций на льготных условиях уже давно используется в мировой практике. В России в настоящее время могут создаваться ОЭЗ промышленно-производственного, технико-внедренческого, туристско-рекреационного и портового типа. Общеизвестно, что создание ОЭЗ происходит в целях обеспечения комплексного развития экономики, прежде всего региона, на котором расположена, а также притока инвестиций, модернизации инфраструктуры и прочее. Эффективное функционирование ОЭЗ способствует

увеличению налоговых поступлений в бюджеты различных уровней, созданию новых производств и новых рабочих мест, росту занятости и благосостояния населения региона, развитию бизнеса, повышению конкурентоспособности региона. При этом концентрация большого количества хозяйствующих субъектов на территории одного региона представляет собой не просто способ пространственного размещения производительных сил, а вид сотрудничества, которое дает возможность использования совместных конкурентных преимуществ.

Сочетание указанных условий и факторов делает привлекательным для инвесторов режим особой экономической зоны, а ее территория обособливается из окружающей среды. Это позволяет построить модель развития ОЭЗ, структура которой представлена на рисунке 1.



**Рис. 1. Структура модели особой экономической зоны**

Допустим, что экспорт и импорт равны, тогда объемы произведенного и используемого дохода тоже будут равны, а баланс производства и распределения валового продукта будет иметь следующий вид:

$$X = aX + Y, \quad (1)$$

где  $a$  – материалоемкость валового продукта ( $0 < a < 1$ ).

Тогда валовый продукт будет представлен выражением:

$$X = \frac{1}{1-a} Y = AY. \quad (2)$$

Обозначим  $A = \frac{1}{1-a}$  – мультипликатор валового продукта и продифференцируем по времени  $t$ :

$$\frac{dX}{dt} = A \frac{dY}{dt}. \quad (3)$$

Баланс дохода составляет:

$$Y = I + C. \quad (4)$$

Инвестиции пропорциональны приросту валового продукта (дохода) возможно представить как:

$$I = b \frac{dX}{dt} = bA \frac{dY}{dt} = B \frac{dY}{dt}, \quad (5)$$

где  $b$  – коэффициент пропорциональности.

Обозначим  $B = bA$  – капиталоемкость дохода (акселератор).

Взаимосвязи между элементами экономического процесса не мгновенны: между вложением инвестиций и получением продукции имеется временной лаг. В простейшем случае он является постоянной величиной  $\tau$ . Тогда

$$I = B \frac{dY(t+\tau)}{dt}. \quad (6)$$

При этом общая модель воспроизводства дохода в особой экономической зоне будет иметь вид:

$$Y(t) = B \frac{dY(t+\tau)}{dt} + C(t). \quad (7)$$

1) Рассмотрим случай, когда доля инвестиций  $\alpha_0$  не зависит от времени, т. е. является величиной постоянной. Тогда потребление составит

$$C(t) = (1 - \alpha_0) Y(t). \quad (8)$$

Получим

$$Y(t) = B \frac{dY(t+\tau)}{dt} + (1 - \alpha_0) Y(t). \quad (9)$$

Следовательно

$$Y(t) - \frac{B}{\alpha_0} \frac{dY(t+\tau)}{dt} = 0. \quad (10)$$

Будем искать решение дифференциального уравнения (10) в виде

$$Y(t) = Y(0) e^{\lambda t}. \quad (11)$$

где  $\lambda$  – темп роста дохода промышленной зоны.

Продифференцируем последнее выражение в точке  $(t + \tau)$

$$\frac{dY(t+\tau)}{dt} = Y(0) \lambda e^{\lambda(t+\tau)} = Y(0) \lambda e^{\lambda t} e^{\lambda \tau}. \quad (12)$$

Подставляя (11) и (12) в (10), получим

$$Y(0) e^{\lambda t} - \frac{B}{\alpha_0} Y(0) \lambda e^{\lambda t} e^{\lambda \tau} = 0, \quad (13)$$

$$1 - \frac{B}{\alpha_0} \lambda e^{\lambda \tau} = 0. \quad (14)$$

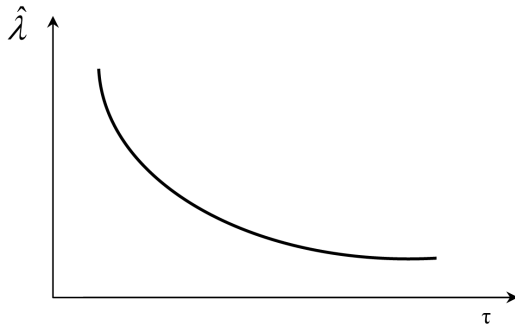
Получим уравнение для определения темпа роста  $\lambda$

$$\lambda e^{\lambda \tau} = \frac{\alpha_0}{B}. \quad (15)$$

В случае, если  $\alpha_0 = 1$ , то все доходы идут на инвестиции (предельный случай), то темп прироста дохода является решением уравнения

$$\hat{\lambda} e^{\hat{\lambda} \tau} = \frac{1}{B}, \quad (16)$$

где  $\hat{\lambda}$  – максимально возможный технологический темп роста дохода за счет функционирования ОЭЗ.



**Рис. 2. Максимально возможный темп роста дохода за счет функционирования ОЭЗ**

**При увеличении  $\tau$**  темп роста дохода  $\lambda$  монотонно убывает, так как всевозрастающая часть инвестиций «замораживается».

2) Рассмотрим случай, когда объем потребления зависит от времени

$$C(t) = C(0)e^{rt}, \quad (17)$$

где  $r$  – темп роста заработной платы.

Тогда

$$Y(t) = B \frac{dY(t + \tau)}{dt} + C(0)e^{rt}. \quad (18)$$

Решение дифференциального уравнения (18) ищем в виде

$$Y(t) = Ge^{\lambda t} + He^{rt}, \quad (19)$$

где  $G$  и  $H$  – неопределенные коэффициенты.

При  $t = 0$  (начальное условие) имеем

$$Y(0) = G + H. \tag{20}$$

Дифференцируя в точке  $(t + \tau)$ , получим

$$\frac{dY(t + \tau)}{dt} = G\lambda e^{\lambda(t+\tau)} + H r e^{r(t+\tau)}. \tag{21}$$

Подставляя (19) и (20) в (18), получим

$$G e^{\lambda t} + H e^{rt} = B(G\lambda e^{\lambda(t+\tau)} + H r e^{r(t+\tau)}) + C(0)e^{rt}. \tag{22}$$

На начальном этапе при  $t = 0$  имеем

$$G + H = B(G\lambda e^{\lambda\tau} + H r e^{r\tau}) + C(0). \tag{23}$$

Используя (20), находим

$$H = \frac{Y(0)(1 - B\lambda e^{\lambda\tau} - C(0))}{B(r e^{r\tau} - \lambda e^{\lambda\tau})}. \tag{24}$$

В предельном случае, когда  $\hat{\lambda} e^{\lambda t} = \frac{1}{B}$ , имеем

$$H = \frac{C(0)}{1 - Br e^{r\tau}}; \tag{25}$$

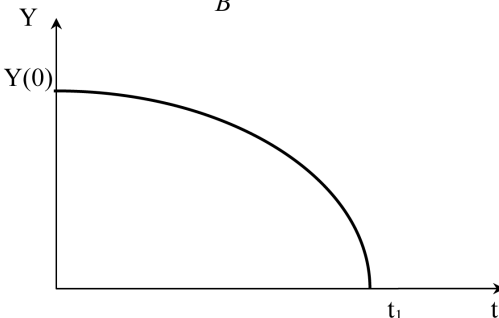
$$G = Y(0) - \frac{C(0)}{1 - Br e^{r\tau}}; \tag{26}$$

$$Y(t) = \left[ Y(0) - \frac{C(0)}{1 - Br e^{r\tau}} \right] e^{\lambda t} + \frac{C(0)}{1 - Br e^{r\tau}} e^{rt}. \tag{27}$$

Исследуем возможные варианты поведения особой экономической зоны как системы:

1) в случае, если  $r > \lambda$ , имеем

$$r e^{rt} > \lambda e^{\lambda t} = \frac{1}{B}, \quad Br e^{r\tau} > 1, \quad H < 0, \quad G > 0.$$



**Рис. 3. Траектория развития особой экономической зоны при случае, когда темп роста заработной платы превышает максимально возможный технологический темп роста дохода**

Следует иметь в виду, что темп прироста дохода снижается, до какого-то времени  $t_1$ , в этой точке он равен нулю. Доля оплаты труда стремится к единице. При  $t > t_1$  траектория экономического смысла не имеет.

2) в случае, если  $r < \lambda$ , имеем  $Br e^{r\tau} < 1$ ,  $H > 0$ . Поведение системы зависит от знака  $G$ . Тогда возможно несколько вариантов траектории развития ОЭЗ:

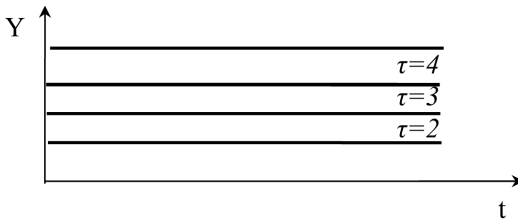
$$2a) Br e^{r\tau} = 1 - \frac{C(0)}{Y(0)} = \alpha(0). \text{ Тогда } G = 0 \text{ и развитие осуществляется}$$

с постоянной нормой инвестиций  $\bar{b}(0)$  и постоянным темпом  $r_0$ .

$$Y(t) = Y(0) e^{r_0 t},$$

где  $r_0$  определяется из уравнения

$$r_0 e^{r_0 \tau} = \frac{\alpha(0)}{B}.$$

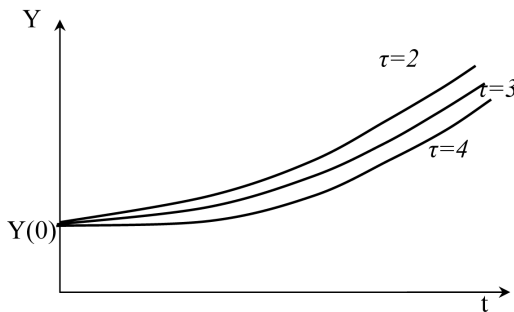


**Рис. 4.** Траектория развития особой экономической зоны в случае, когда темп роста заработной платы ниже максимально возможного технологического темпа роста дохода (при  $G = 0$ )

2б)  $Br e^{r\tau} > \alpha(0)$ . Тогда  $G < 0$  и получаем траекторию с уменьшающейся нормой инвестиций и уменьшающимся темпом дохода.

Поведение системы (качественно) такое же, как и в первом варианте.

2в)  $Br e^{r\tau} < \alpha(0)$ . Тогда  $G > 0$ .



**Рис. 5.** Траектория развития особой экономической зоны в случае, когда темп роста заработной платы ниже максимально возможного технологического темпа роста дохода (при  $G > 0$ )

Темп роста дохода и норма инвестиций непрерывно увеличиваются, стремясь к пределам:

- $\lambda$  стремится к максимально возможному темпу прироста дохода  $\hat{\lambda}$ ,
- $r$  — к единице.

В целом, если ОЭЗ содержит несколько предприятий, то модель развития должна учитывать не сосредоточенный лаг  $\tau$ , а распределенный лаг, задаваемый какой-либо функцией распределения. Разработка таких моделей при разных функциях распределения будет способствовать более адекватному описанию развития ОЭЗ.

#### Список литературы

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федер. закон Рос. Федерации от 22 июля 2005 года №116-ФЗ (в ред. от 13.07.2015 № 213-ФЗ): принят Гос. Думой Собр. Рос. Федерации 8 июля 2005 года, одобрен Советом Федерации 13 июля 2005 года [Электронный ресурс]: <http://base.consultant.ru>.

#### References

1. Ob osobyh ehkonomicheskikh zonah v Rossijskoj Federacii: feder. zakon Ros. Federacii ot 22 iyulya 2005 goda №116-FZ (v red. ot 13.07.2015 № 213-FZ): prinyat Gos. Dumoj Sobr. Ros. Federacii 8 iyulya 2005 goda, odobr. Sovetom Federacii 13 iyulya 2005 goda [Elektronnyj resurs]: <http://base.consultant.ru>.



**С. Ю. Бабенкова**

*Кандидат экономических наук,  
sbabenkova@ivran.ru*

*Институт востоковедения РАН,  
Москва, Российская Федерация*

## **Финансовая система Ливии как отражение политической жизни страны**

**Аннотация:** *Контуры современной ливийской экономики были сформированы после обретения страной независимости и создания государства. В начале 50-х годов XX века она была слабой и зависела в основном от некоторых видов сельскохозяйственной и животноводческой продукции, а также от прибыли, получаемой от налогов и таможенных доходов. С открытием нефтяных месторождений и началом экспорта углеводородов ливийская экономика стала восстанавливаться. Тогда, нефть стала основным источником дохода для бюджета страны. Это привело к тому, что экономика страны не была диверсифицирована и соответственно другие ее области не имели должного развития. Последствия распада Ливии на фрагменты, и полная экономическая и финансовая децентрализация страны, послужила хорошей поддержкой для продолжающейся в настоящее время экономической рецессии. Возможность диверсификации финансовой системы и частичные антикризисные меры, подтолкнуло правительство страны на внедрение продуктов и услуг исламского банкинга. Однако, наличие в стране «черного» финансового рынка и слабый контроль со стороны надзорных органов, не дает оптимистичной картины на ближайшую перспективу в экономическом будущем страны.*

**Ключевые слова:** *Ливия, кризис ликвидности, финансовая система, исламский банкинг, нелегальная экономика.*

**S. Yu. Babenkova**

*Cand. Sci. (Econ.),  
sbabenkova@ivran.ru*

*Institute of Oriental Studies of the Russian Academy of Sciences,  
Moscow, Russian Federation*

## **Financial System of Libya as a Reflection of the Political Life of the Country**

**Annotation:** *The outlines of modern Libyan economy were formed after the country acquired independence and the state was established. At the beginning of the 1950s in XX century it was weak and mostly depended on some kinds of agricultural and cattle-breeding production and profit received from taxes and customs revenue. After the discovery of oil deposits and the start of the export of hydrocarbons the Libyan economy started its recovery. Then oil became the major source of income for the country's budget. It caused the fact that the country's economy was not diversified and its other areas were not developed sufficiently. The consequences of Libya's disintegration, the economic and financial decentralization of the country were a good support for the economic recession continuing nowadays.*

*The possibility of the diversification of the financial system and partial anti-crisis measures stimulated the government to the implementation of products and services of Islamic banking. However, the presence of the black financial market in the country and weak control on the part of the regulatory authorities do not give an optimistic sense for the near-term prospect in the economic future of the country.*

**Keywords:** *Libya, liquidity crisis, financial system, Islamic banking, illegal economy.*

До 2015 года в Ливии не осуществляли деятельность банки, предоставляющие продукты и услуги в основе которых отсутствует «риба». Только после свержения лидера страны Муаммара Каддафи, правительство приняло закон, который ввел частичный запрет на финансовые сделки, присущие традиционным банкам.

В этой связи, начиная с 1 января 2015 года, банковская система Ливии включает в себя финансовые институты, которые практикуют «исламский» или партнерский банкинг. Однако необходимо отметить, что внедрение исламских финансовых институтов (далее – ИФИ) проходит в стране достаточно сложно, поэтому действие закона было пролонгировано до 2020 года.

В целом можно выделить ряд концептуальных проблем, которые тормозят активное внедрение ИФИ в стране – это нехватка квалифицированных кадров в ливийских банках, отсутствие теоретических знаний и практических навыков по исламским банковским продуктам и услугам у населения (особенно у представителей бизнес-сообщества). Наряду с этим, банки Ливии не желают принимать и проводить стратегии, которые возможно помогут им осуществить реструктуризацию для выхода из сложившейся кризисной ситуации в стране, в том числе в финансовом секторе.

**Справочно:** *Целесообразно отметить, что исторически, в практике «банковской культуры» Ливии отсутствовала потребность населения хранить свои сбережения в банках. Деньги обычно хранились дома или инвестировались в движимое или недвижимое имущество. Кризис ликвидности, который произошел в начале 2015 г., также подорвал доверие населения к банкам. Стало достаточно обычным делом, перевод государственным служащими части своей зарплаты в наличные денежные средства, с момента, когда деньги поступили на счет.*

*При этом, данные Центрального банка Ливии не показывают значительного снижения объемов банковских депозитов. В соответствии с последними отчётами банка: объемы «Депозитов до востребования» достигли 63 млрд. ливийских динаров, «Сбережения» и «Срочные депозиты» составили 1,8 млрд. ливийских динаров (октябрь 2016 г.). В 2014 г. эти цифры составляли 52 млрд. ливийских динаров и 3,6 млрд. ливийских динаров<sup>1</sup> соответственно.*

---

<sup>1</sup> Официальный курс американской валюты составляет около 1,4 ливийского динара (1,33 LYD), на «черном» курс американского доллара варьируется от 8,3 ливийских динаров до 9,1 ливийских динаров.

Действительно, в настоящее время политическая, экономическая и социальная среда в стране оказывают негативное влияние на внедрение «исламского» (партнерского) банкинга в стране. В Ливии отсутствуют ИФИ, функционирующие на полноценной основе (оказывающий полный перечень продуктов и услуг, характерных исламскому банкингу), однако существуют банки, в которых открыты и осуществляют работу «исламские окна».

В результате многочисленных политических изменений в стране, структура ливийской финансовой системы также претерпела изменения. До 2004 года в стране отсутствовал первичный рынок для осуществления сделок с ценными бумагами. Инвестиционная деятельность в основном была сосредоточена в секторе недвижимости. Однако, необходимо отметить тот факт, что в связи с приватизационной программой правительства, целью которой было поощрение честного сектора и содействие развитию банковского сектора, финансовый сектор страны за последние 10 лет стал показывать позитивные тенденции на пути к развитию.

Кроме реализации вышеуказанной программы, правительством предпринимались усилия по поощрению иностранных инвестиций в различные сектора экономики, в том числе в банковский сектор, который составляет в стране порядка 81% от финансового сектора страны.

Банковский сектор страны состоит из активов 4-х государственных банков и 16 коммерческих. На конец II квартала 2016 г активы четырех крупнейших банков: Банк «Al-Jumhouria», «Национальный Коммерческий банк» (National Commercial Bank), Банк «Al-Wahda», Банк «Al-Sahari», составляли 80,7% активов всего банковского сектора страны.

Таблица 1

**Структура Ливийской финансовой системы**

1	2	3
<i>Ливийская финансовая система</i>	Банковские институты	Центральный банк Ливии
		Коммерческие банки
		Ливийские иностранные банки
		Специализированные банки
	Небанковские институты	Страховые компании
		Фонды социального обеспечения
		Ливийский Фонд инвестиционного управления
		Ливийская фондовая биржа
	Другие финансовые институты	Ливийский Африканский Инвестиционный портфель
		Долгосрочный инвестиционный портфель

*Справочно: Небанковскими финансовыми учреждениями являются учреждения, которые не имеют лицензии на осуществление банковской деятельности в стране. Совокупный объем активов этих учреждений составляет порядка 19,3% от финансового сектора страны.*

Если посмотреть историю банковской системы в Ливии, то она, так же как и финансовая система, неразрывно связана с множественными политическими изменениями, которые происходили в стране. Первый коммерческий банк, который был открыт в стране – Османский сельскохозяйственный банк (1868 г). Основная деятельность его была направлена на поддержку и развитие сельского хозяйства. Позже в 1906 и 1911 гг. в Бенгази и Триполи были открыты его филиалы. Позднее в Ливии открываются филиалы Итальянских банков – «Banco di Roma» (1907 г), «Banco De Napoli», «Banco De Sicilia»<sup>2</sup>. В 1943 г., когда Великобритания и Франция взяли контроль над страной, привело к незамедлительному открытию «Barclays Bank» своих филиалов.

В период обретения независимости с 1951–1963 гг., в Ливии было открыто много иностранных банков, при этом, согласно Закону № 4 владельцами не менее 51% всех банков в стране должны быть ливийские инвесторы.

В 1969 г. Муаммар Каддафи национализировал все иностранные банки, и к 1977 г. все частные и иностранные банки в Ливии стали государственными банками<sup>3</sup>.

Частичный возврат к частной собственности в банковском секторе произошел в 1993 г, в связи со вступлением в силу Закона № 1. Таким образом были созданы четыре банка «Alsaraya Bank» (1997 г.), «The Mediterranean Bank» (2003 г.), «Al-Ejma» и «Al-Arabi Bank». В 2004 г. создается «Wafa Bank».

В 2005 г в Закон № 1 от 1993 г. вносятся значительные изменения, которые давали большие полномочия Центральному банку Ливии. Центральный банк страны стал независимым институтом, который осуществлял денежно-кредитную политику, надзор и контроль за коммерческими банками.

Государственные банки – это банки, которые полностью или частично принадлежат Центральному банку Ливии. Большинство этих банков были созданы в 70-х годах XX века. В настоящее время государ-

---

<sup>2</sup> Итальянская лира была официальной валютой, с которой осуществляли сделки купли-продажи.

<sup>3</sup> Скорее всего, банками с государственным участием.

Таблица 2

**Структура Ливийской банковской системы**

1	2	3	4
<i>Центральный банк Ливии</i>	Коммерческие банки	Государственные банки	Национальный коммерческий банк
			Банк «Al-Jumhouria»
			Банк «Al-Sahari»
			Банк «Al-Wahda»
	Ливийский Иностранный банк	Частные банки	Коммерческий банк развития
			Аман Банк Развития и Инвестиций
			Аль-Жима Аль-Араби Банк
	Специализированные банки		Сельскохозяйственный банк
			Банк Сбережений и Инвестиций в недвижимость
			Банк Развития
Аграрный банк			

ственные банки занимают почти 90% активов банковского сектора Ливии<sup>4</sup>.

В связи со вступлением в силу Закона № 1 от 1993 г в Ливии создаются частные коммерческие банки. Позже в Ливии было создано около восьми частных банков, но их финансовый вклад в ливийскую банковскую деятельность по-прежнему ограничен. Общая доля активов всех частных банков не превышает 12% от общей доли активов ливийских коммерческих банков.

Ливийский Иностранный банк<sup>5</sup> – это акционерное общество, которое было создано в соответствии с Законом № 1 (18) от 1972 г. Он действует как оффшорный банк и осуществляет свою деятельность за рубежом. 100% активов этого банка принадлежит Центральному банку Ливии.

Специализированные банки – банки, которые осуществляют определённый вид банковской деятельности, они не осуществляют стандартную коммерческую банковскую деятельность. Основная цель специализированного банка заключается в финансировании и предоставлении кредита клиенту для осуществления им конкретных видов деятельности<sup>6</sup>. В настоящее время в Ливии действуют четыре специализированных банка, перечень которых представлен в Таблице 2.

<sup>4</sup> Уставной капитал банков равняется 10 млн. ливийских динар.

<sup>5</sup> Уставной капитал банка равняется 7 млрд. долл. США.

<sup>6</sup> Данные банки не осуществляют прием вкладов от населения (не открывают депозитные счета).

Достаточно неоднозначное положение Центрального банка в стране. По сути, в стране функционируют два центральных банка – Центральный банк в Триполи и Центральный банк, находящийся в Тобруке на востоке Ливии<sup>7</sup>.

В 2014 г., Временное правительство, базирующееся в Аль-Байде, создало параллельный центральный банк, после того, как Председатель Центрального банка Ливии в Триполи отказался выполнять приказы Палаты представителей. Председателем Центрального банка Ливии в Триполи является Саддек Омар Али Аль-Кабер (Mr. Saddek Omar Ali Elkaber), а Председателем Центрального банка в Тобруке – Рамзи Аль-Ага (Ramzi Al-Agha).

Наряду с этим, функции Национальной нефтяной Корпорации и Национального Аудиторского Бюро были также продублированы. Ливийский центральный банк в Триполи отказывается сотрудничать с банком в Тобруке, закрывая для него доступ к валютным операциям и не вовлекая его в решение оперативных вопросов, касающихся деятельности банковского сектора страны. Коммерческие банки на востоке стран испытывают ряд трудностей в части отсутствия разрешений для открытия и выставления аккредитивов. Все безналичные расчеты по валютным операциям, денежным переводам, внешнеторговым аккредитивам выполняются Центральным банком Ливии в Триполи, так как за восточным Центральным банком не осуществляется ни надзора, ни контроля.

*Справочно: Начиная с 1 июня 2016 года Ливийский Тобрукский центральный банк планировал вводить в обращение собственные банкноты. Эмиссия должна была осуществиться на сумму порядка 4 млрд. ливийских динаров (3 млрд. долл. США). Американское правительство не поддержало данную идею с заявлением, что «новые банкноты подорвут уверенность в ливийской валюте». В ответ представители банка сообщили, что выпуск банкнот был заранее согласован с главой заседающего в Триполи Правительства национального единства Файезом ас-Сараджем в качестве меры для «сохранения в текущем периоде экономической стабильности». По некоторым данным банкноты были отпечатаны в России и отличаются по виду от денег, находящихся сейчас в обращении<sup>8</sup>.*

Несмотря на значительные противоречия по решениям концептуальных задач выхода страны из финансового кризиса, председатели

---

<sup>7</sup> Ливия имеет два центральных банка, первый в Триполи, признанный международным сообществом, который получает прибыль от продажи государственной нефти, а второй банк находится на востоке страны и характеризуется международным сообществом как «параллельный центральный банк».

<sup>8</sup> Начиная с конца 2013 г. выпуск новых банкнот в стране осуществляется без изображения на них бывшего лидера страны Муаммара Каддафи.

банков готовы встретиться за столом переговоров с целью унификации работы двух финансовых учреждений страны, в том числе рассмотреть вопрос об их объединении.

Деятельность исламского банкинга в Ливии определена Законом от 2012 г. № 46 «О банковской деятельности», который добавил 9 новых статей в Закон № 1 от 2005 г.

Статьи определяют, в том числе:

- какой банк является «исламским банком» в Ливии;
- кто и каким образом осуществляет надзор и регулирование за деятельностью данных банков;
- определены некоторые термины, относящиеся к исламскому банковскому делу;
- наличия у исламских банков лицензии на определенные виды деятельности;
- перечень мер надзорного реагирования, в части несоблюдения банками норм вышеуказанного закона.

Центральный банк Ливии осуществляет надзор и контроль за традиционными банками, а также при помощи Департамента банковского надзора исламских банков и управления денежными средствами, он надзирает за финансовыми институтами, которые осуществляют банковские операции по законам Шариата<sup>9</sup>.

Однако необходимо отметить следующее, согласно мнению некоторых экспертов, переход к исламскому банкингу в стране был достаточно плохо продуман. Предписанная законом цель – частично преобразовать финансовый сектор страны под религиозно-этические требования, на практике имел обратные последствия.

Некоторые из новых финансовых продуктов были использованы для приобретения личной выгоды, а банки разработали новые способы получения прибыли от своих клиентов. Потеряв право взимать проценты по кредитам и срочным депозитам, банки впоследствии повысили плату за осуществления переводов денежных средств и иные услуги, например, операции с банковскими картами. При этом, закон исключил открытие сберегательных счетов в банках, но это не оказало большого негативного влияния на бизнес сообщества.

Несмотря на попытки властей вывести экономику страны из затянувшегося политического и финансового кризиса, в стране функцио-

---

<sup>9</sup> По состоянию на 30 июня 2016 года в стране насчитывалось порядка 9 исламских банков. Банк «Al-Jumhouria» имеет 15 филиалов и 48 «исламских окон» (около 52,7% от общего числа всех филиалов и исламских окон в стране).

нирует «теневая» или «нелегальная» экономика, которая была и в 80-х и 90-х гг. XX века. Однако, ее масштабы и структура в значительной степени поменялись в последнее время в связи с концептуально изменившейся политической обстановкой.

Согласно данным Центрального банка Ливии в 2015 г., объем денежных средств в теневой экономике страны, составлял 23 млрд. ливийских динаров<sup>10</sup>, к концу 2016 г., эта цифра увеличилась до 26,5 млрд. ливийских динаров. Из этого можно сделать вывод, что половина денежных средств страны вращается в теневой экономике.

Нелегальная экономика, чёрный рынок, финансовый кризис наносят непоправимый ущерб, как простым ливийцам, так и стране в целом. Граждане страны включены в порочный круг чёрного финансового обращения, не имея полноценного доступа, как к товарам первоочередной необходимости, так и к наличным денежным средствам.

Возможно, этот круг можно будет разорвать, находя законные, альтернативные пути осуществления финансовых операций, проводя политику Центрального банка Ливии по усилению контроля и надзора за проведением всех финансовых операций как в стране, так и международных транзакций. Однако до того времени, пока страна будет представлять собой фрагментарное государство с непонятными экономическими и политическими реалиями, теневая экономика будет являться тем мощным движущим фактором, который вовлечет некогда финансово стабильную страну в социально-экономический коллапс.

#### Список литературы

1. Константин Труевцев при участии Олега Булаева. Ливия: распавшееся государство и очаг региональной напряженности // Оценки и идеи. Бюллетень. Институт Востоковедения РАН. – М., 2016. Т. 1, № 9. С. 12.
2. MOHAMED A. M. ABDELRAHIM EL-BRASSI, NABIL BELLO, SYED MUSA ALHABSHI. Libya's Transformation to an Islamic Financial System: Issues and Challenges [Электронный ресурс] – September 2017 – Vol. 6 Issue.3 – Режим доступа: <http://www.irmbrjournal.com/papers/1503041381.pdf>. – Загл. с экрана. – Яз. англ.
3. Mercy Corps. LIBYA'S SHADOW ECONOMY [Электронный ресурс] – APRIL 2017 – Режим доступа: [https://www.mercycorps.org/sites/default/files/Mercy%20Corps\\_Libya%20Shadow%20Economy.pdf](https://www.mercycorps.org/sites/default/files/Mercy%20Corps_Libya%20Shadow%20Economy.pdf). – Загл. с экрана. – Яз. англ.
4. URL: <http://www.worldbank.org/en/country/libya/publication/libya-economic-outlook-october-2017>.

---

<sup>10</sup> Из всего объема в 42 млрд. ливийских динаров.



5. URL:<https://www.afdb.org/en/countries/north-africa/libya/libya-economic-outlook/>.
6. Евгений Медведев. Ливийский парламент приказал жить врозь. Независимая газета [Электронный ресурс] – 27.01.2016. Режим доступа: [http://www.ng.ru/world/2016-01-27/8\\_livia.html/](http://www.ng.ru/world/2016-01-27/8_livia.html/) – Загл. с экрана. – Яз. англ.

### References

1. Konstantin Truevtsev pri uchastii Olega Bulaeva. Liviya: raspavsheesya gosudarstvo i ochag regional'noi napryazhennosti // Otsenki i idei. Byulleten'. Institut Vostokovedeniya RAN. – M., 2016. T. 1, № 9. S. 12.
2. MOHAMED A. M. ABDELRAHIM EL-BRASSI, NABIL BELLO, SYED MUSA ALHABSHI. Libya's Transformation to an Islamic Financial System: Issues and Challenges [Elektronnyi resurs] – September 2017 – Vol. 6 Issue.3 – Rezhim dostupa: <http://www.irmbrjournal.com/papers/1503041381.pdf>. – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
3. Mercy Corps. LIBYA'S SHADOW ECONOMY [Elektronnyi resurs] – APRIL 2017 – Rezhim dostupa: [https://www.mercycorps.org/sites/default/files/Mercy%20Corps\\_Libya%20Shadow%20Economy.pdf](https://www.mercycorps.org/sites/default/files/Mercy%20Corps_Libya%20Shadow%20Economy.pdf). – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.
4. URL: <http://www.worldbank.org/en/country/libya/publication/libya-economic-outlook-october-2017>.
5. URL:<https://www.afdb.org/en/countries/north-africa/libya/libya-economic-outlook/>.
6. Evgenii Medvedev. Liviiskii parlament prikazal zhit' vroz'. Nezavisimaya gazeta [Elektronnyi resurs] – 27.01.2016. Rezhim dostupa: [http://www.ng.ru/world/2016-01-27/8\\_livia.html/](http://www.ng.ru/world/2016-01-27/8_livia.html/) – Zagl. s ekrana. – Yaz. angl.

**Н. В. Виноградов**

*Студент,  
nikitos350zet@gmail.com*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель:

**И. Ю. Федорова**

*Доктор экономических наук,  
профессор Департамента общественных финансов  
Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

**Структурно-динамический анализ дефицита бюджета,  
государственного долга и расходов на его обслуживание,  
оценка долговой устойчивости**

**Аннотация:** *В условиях наблюдающегося дефицита бюджета и нарастания государственного долга многих стран невозможно обеспечить эффективное управление государственными финансами без проведения анализа значений макроэкономических показателей государственного долга и оценки долговой устойчивости государств. В статье представлен структурно-динамический анализ дефицита бюджетов и оценка государственного долга России, Германии, Греции, Италии, Франции и Латвии. Особое внимание уделено обобщению данных и выработке на этой основе авторской методики оценки долговой устойчивости государств, обеспечивающей единый подход и получение наиболее сопоставимого результата.*

**Ключевые слова:** *бюджет, дефицит бюджета, долговая устойчивость государства, государственный долг, общественные финансы, обслуживание государственного долга.*

**N. V. Vinogradov**

*Student,  
nikitos350zet@gmail.com*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

Scientific Adviser

**I. Y. Fedorova**

*Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Department of public finance  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

---

## Structural and dynamic analysis of budget deficit, public debt and expenses for its servicing, debt sustainability assessment

**Annotation:** *Given the current budget deficit and the growth of public debt in many countries, it is impossible to ensure the effective management of public finances without analyzing the values of macroeconomic indicators of public debt and assessing the debt sustainability of states. The article presents a structural and dynamic analysis of the budget deficit and an assessment of the public debt of Russia, Germany, Greece, Italy, France and Latvia. Attention is paid to generalization of data and development on this basis of the author's methodology for assessing the debt sustainability of states, providing a unified approach and obtaining the most comparable result.*

**Keywords:** *budget, budget deficit, debt sustainability of the state, public debt, public finance, public debt servicing.*

Одним из принципов бюджетной системы является принцип сбалансированности бюджета. Он может быть достигнуты разными методами. Если расходы превышают доходы, то государство ищет источники покрытия дефицита бюджета. Одним из таких, основным способом является выход на рынок государственных и муниципальных заимствований.

Государственный долг в настоящее время есть у каждого государства, поэтому важно понимать, существуют ли единые методики проведения анализа и оценки долговой устойчивости государств, поскольку простая абсолютная величина государственного долга не может быть единственным показателем при анализе.

В каждом государстве в различные периоды истории наблюдался бюджетный дефицит. В настоящее время мы видим, что ситуация не изменилась, и бюджетный дефицит у большинства государств не уменьшается.

Существуют количественные оценки размера дефицита бюджета: если он составляет не более 3% ВВП, то существуют текущие возможности его покрытия. В этом случае дефицит называют временным. Когда размер дефицита бюджета составляет не более 10% ВВП, он считается допустимым дефицитом. Дефицит критического уровня наступает тогда, когда дефицит бюджета достигает 20%. В данной ситуации покрытие дефицита усложняется и требует разработки более серьезных мер. [2]

Выделяются три основных способа покрытия дефицита бюджета: реформа налогообложения (увеличение налоговых ставок, введение дополнительных налогов), монетизация бюджетного дефицита и долговое финансирование.

Стоит вспомнить «золотое правило» общественных финансов, заключающееся в следующем: покрытие текущих расходов государства осу-

шествляется за счет налоговых поступлений, покрытие капитальных расходов государства финансируется за счет привлечения кредитов. [3]

Объектом исследования в статье являются 6 стран: Россия, Германия, Греция, Франция, Италия. 5 зарубежных стран являются членам экономического и валютного союза ЕС. Анализ ведется за период 2013–2017 годов. В статье часть показателей переведена из рублей в евро путем пересчета через среднегодовые значения курса. Таблица 1 отражает динамику баланса бюджетов стран.

Таблица 1

**Динамика дефицита (профицита) бюджетов стран <sup>2</sup>**

Страна/год	2013	2014	2015	2016	2017
Франция	-86	-85	-79	-76	-69
Германия	-4	9	19	26	22
Греция	-7	-7	-6	-1	-3
Италия	-47	-49	-45	-41	-38
Латвия	-0,13	-0,4	-0,3	-0,1	-0,2
Россия	-20	-17	-41	-42	-30

Отчетливо видно, что все анализируемые страны почти всегда имели дефицитные бюджеты. Исключение составляет Германия.

В Таблице 2 приведены относительные показатели значений дефицита или профицита стран по отношению к ВВП.

Таблица 2

**Отношение дефицита или профицита к ВВП по странам (%) <sup>3</sup>**

Страна/год	2013	2014	2015	2016	2017
Франция	-4,04	-4,08	-3,83	-3,54	-3,16
Германия	-0,14	0,32	0,66	0,86	0,71
Греция	-3,85	-4,06	-3,63	-0,59	-1,74
Италия	-2,91	-3,12	-2,91	-2,55	-2,33
Латвия	-0,57	-1,77	-1,31	-0,41	-0,79
Россия	-1,15	-1,10	-3,58	-3,80	-2,39

Относительные величины дают более удобную для сравнения картину: видно, как у России, например, дефицит не превышает 4% (в реальных ценах показателей и вовсе не превысит 3%), Греция же последовательно пытается бороться с дефицитом, снижая его до показателей,

<sup>2</sup> По данным МВФ: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>.

<sup>3</sup> Составлено автором по данным МВФ: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>.

близких к 1%. Показатели Франции, Италии и Латвии также находятся в рамках текущего дефицита.

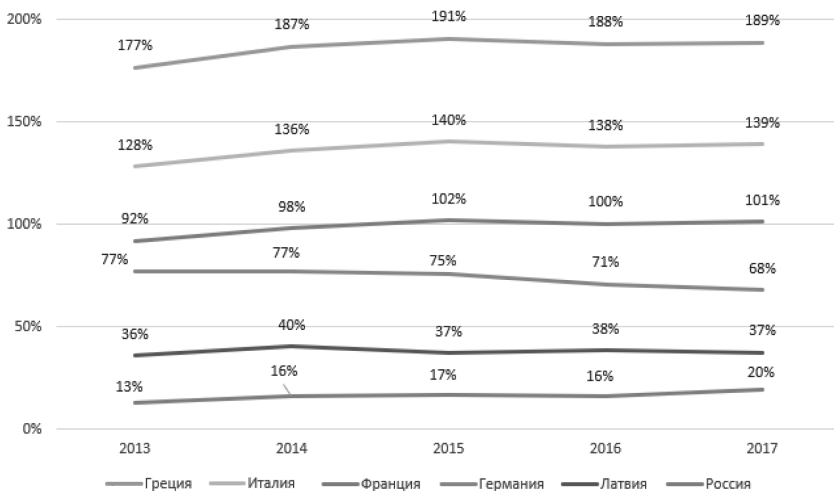
Одним из важнейших показателей является отношение государственного долга к ВВП (в %). Его динамика приведена в Таблице 3.

Таблица 3

**Отношение государственного долга стран к ВВП (%)<sup>4</sup>**

Страна/год	2013	2014	2015	2016	2017
Франция	92	98	102	100	101
Германия	77	77	75	71	68
Греция	177	187	191	188	189
Италия	128	136	140	138	139
Латвия	36	40	37	38	37
Россия	13	16	17	16	20

На основе Таблицы 3 составлена динамическая гистограмма по показателю «Отношение государственного долга к ВВП (в %)» (рисунок 1).



**Рис. 1. Отношение государственного долга к ВВП по странам (в %) <sup>5</sup>**

<sup>4</sup> Составлено автором по данным МВФ: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>.

<sup>5</sup> Разработано автором.

В лучшей позиции находится Россия, у которой госдолг к ВВП не превышает 20%. Наиболее удручающая позиция у Греции (более 170%) и Италии (более 120%). Установленный в Европейском союзе норматив в 60% не превышает только Латвия, вероятным выглядит соблюдение норматива Германией в среднесрочной перспективе. В среднем по анализируемому ряду стран показателей составляет 91%.

Все рассмотренные показатели, как правило, становятся основой для оценки долговой устойчивости государств. Так, например, в России установлены значения в 3% ВВП для предельного значения дефицита федерального бюджета, рассчитывается доля процентных расходов федерального бюджета, анализируется объем и относительное значение государственного долга, применяется ряд методик, сводящих эти показатели в единую систему оценки.

Стоит проанализировать значения упомянутых процентных расходов (таблица 4).

Таблица 4

**Отношение расходов на обслуживание государственного долга к общей величине расходов (в %) по странам <sup>6</sup>**

Страна/год	2013	2014	2015	2016	2017	Среднее значение
Франция	5,1	4,9	3,6	4	4,2	4,36
Германия	10,2	7,5	6,9	6,4	5,6	7,32
Греция	6,5	7,9	6,7	6	6,4	6,7
Италия	12,3	14,5	14,9	13,2	12,5	13,48
Латвия	8,6	7,6	9,1	10,2	8,9	8,88
Россия	2,8	2,8	3,7	3,8	5,7	3,76

Видно, что меньше всех тратит Россия и Франция: в среднем 3,76% и 4,36%, соответственно; наибольшие траты наблюдались у Италии – свыше 12% всех расходов. В среднем же по рассматриваемым странам показатель составляет 7,4%.

Автором предлагается собственная методика оценки долговой устойчивости государства. Она включает в себя общедоступные показатели, тем самым обеспечивается прикладная простота модели.

Модель оценки дает возможность выбрать наиболее эффективное государство для вложения средств и может быть представлена в форме:

$$R_{DS} = 2R_{RD} + R_{RC} + R_{CC}, \quad (1)$$

где:  $R_{DS}$  – рейтинг долговой устойчивости;

<sup>6</sup> Составлена автором на основе вычислений.

$R_{RD}$  – рейтинг отношений государственного долга к ВВП в процентах;

$R_{RC}$  – рейтинг отношений расходов на обслуживание государственного долга к общей величине расходов;

$R_{CC}$  – рейтинг коэффициентов изменения ВВП.

Коэффициенты при показателях в модели определены экспертно-аналитическим путем для сопоставимости показателей.

Коэффициент рассчитывается за каждый год, результативным коэффициентом считается среднее значение за 5 лет.

Внутри каждого показателя проставляется балльный рейтинг (от 1 балла до максимального), далее выводится общий рейтинг, исходя из которого страны ранжируются в буквенном обозначении (А, В, С, D и т.д.).

На основе данных и по формуле (1) рассчитано значение модели:

Таблица 5

**Динамика рейтинга долговой устойчивости <sup>7</sup>**

Страна/год	2013	2014	2015	2016	2017	Среднее значение	Рейтинг
Франция	17	16	17	19	19	17,6	D
Германия	11	11	11	11	14	11,6	B-
Греция	22	19	21	21	19	20,4	E
Италия	16	9	15	15	17	14,4	C
Латвия	9	9	7	7	8	8	A
Россия	9	14	13	14	7	11,4	B+

В соответствии с ранее указанной моделью каждой стране присвоен внутригрупповой рейтинг, из которого следует, что наиболее высокой долговой устойчивостью обладают Латвия, Россия и Германия. Стоит отметить, что инвестор скорее выберет Россию или Германию, поскольку в Латвии сравнительно низкий экономический оборот и потенциальный объем инвестиций в долговые бумаги значительно ниже, чем у других лидеров. Хороший показатель демонстрируют Италия и Франция, ожидаемо сравнительно непривлекательные условия наблюдаются у Греции.

Проведенный анализ показал высокую долговую устойчивость Российской Федерации, низкий уровень государственного долга, в связи с чем считаю возможной реализацию концепции таргетированного наращивания государственного долга: расширять заимствования, но расходование полученных средств обозначить строго целевым. Целевым назначением таких средств, на взгляд автора, для не усиления кор-

<sup>7</sup> Составлено автором на основе вычислений.

рупционного потенциала может быть только развитие национальной экономики, в которой в настоящее время наблюдается недостаточность средств для обновления основных фондов и расширения оборотных фондов, проведения широкой инвестиционной кампании и модернизации инфраструктуры, в том числе транспортной.

На основе сопоставления показателей и результатов расчетов по предложенной модели считаю допустимым дополнительное наращивание государственного долга Российской Федерации в пределах 3% ВВП ежегодно в течение ближайших 3 лет для стимулирования роста национальной экономики. Целевой характер использования средств также позволит обеспечивать рост производства, тем самым не создавая риски увеличения инфляции.

Отдельно стоит упомянуть Пакт стабильности и роста, на основе которого осуществляется координация бюджетной политики в странах-членах ЕС. Согласно его требованиям, государственный долг не должен превышать 60% ВВП, в то же время мы наблюдаем разительное превышение этой отметки. [5] В связи с этим в настоящее время наблюдается смягчение мер воздействия со стороны ЕС в отношении стран, нарушающих это требование. Внимание же к показателю дефицита к ВВП и его предельной нормативной для ЕС величины в 3% остается прежним и здесь применяются различные меры воздействия, результаты которых видны в процессе анализа.

#### Список литературы

1. Ермакова Е.А. Методология оценки состояния и устойчивости государственных финансов // Финансы и кредит. 2013. № 27 (315). С. 13–18.
2. Остапченко Л.А., Хлестов В.В., Трубкин Н.В. Проблема государственного долга в развитых странах // Инновационная наука. 2015. № 6-1. С. 128–131.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ <http://www.minfin.ru>.
4. World Economic Outlook Database // International Monetary Fund, 2017, 21 October [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org>.
5. European Central Bank – 2017 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecb.europa.eu>.

#### References

1. Ermakova E.A. Metodologiya otsenki sostoyaniya i ustoichivosti gosudarstvennykh finansov // Finansy i kredit. 2013. № 27 (315). S. 13–8.
2. Ostapchenko L.A., Khlestov V.V., Trubkin N.V. Problema gosudarstvennogo dolga v razvitykh stranakh // Innovatsionnaya nauka. 2015. № 6-1. S. 128–131.
3. Ofitsial'nyi sait Ministerstva finansov RF <http://www.minfin.ru>.
4. World Economic Outlook Database // International Monetary Fund, 2017, 21 October [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.imf.org>.
5. European Central Bank – 2017 [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.ecb.europa.eu>.



**Д. В. Воротникова**

*Студент,  
kinch.alisa@rambler.ru*

*Факультет математической экономики, статистики и информатики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

**Е. А. Закревская**

*Доцент кафедры Математических методов в экономике  
kattia23@rambler.ru*

*Кафедра «Математические методы в экономике»,  
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

**Критерии и математические модели  
оптимального управления денежными потоками  
производственной сферы  
предприятия корпоративного сектора экономики**

**Аннотация:** В статье рассматривается проблематика разработки постановки задачи и модели выбора оптимальной стратегии производственной деятельности предприятия на основе свободных денежных потоков, генерируемых в производственной сфере с учетом ограничения на среднесрочные активы и рыночный риск. Предложен в качестве критерия оптимальности производственной сферы предприятия показатель *NOPLAT* — это нормализованная операционная прибыль, уменьшенная на величину скорректированных налогов.

**Ключевые слова:** денежный поток, свободный денежный поток, рыночный риск, *EBIT*, *NOPLAT*, показатели эффективности производственной деятельности, модели оценки денежных потоков.

**D. V. Vorotnikova**

*Student,  
kinch.alisa@rambler.ru*

*Faculty of Mathematical Economics, Statistics and Informatics,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

**E. A. Zakrevskaya**

*Associate Professor of Mathematical Methods in Economics,  
kattia23@rambler.ru*

*Department of Mathematical Methods in Economics,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

## **Criteria and mathematical models of optimal management of cash flows in the manufacturing sector of an enterprise in the corporate sector of the economy**

**Annotation:** *The article deals with the problematics of the formulation of the task and the model for choosing the optimal strategy of the enterprise's production activity on the basis of free cash flows generated in the production sector, taking into account the restrictions on medium-term assets and market risk. The NOPLAT indicator, the normalized operating profit, reduced by the amount of adjusted taxes, is proposed as a criterion for the optimality of the production sphere of the enterprise.*

**Keywords:** *cash flow, free cash flow, market risk, EBIT, NOPLAT, performance indicators of production activity, cash flow estimation models.*

Согласно Гражданскому кодексу РФ основной целью деятельности коммерческого предприятия является максимизация прибыли [4]. Однако предприятие может преследовать и другие цели, например максимизацию благосостояния его инвесторов: на уровне, целью является максимизация субъективной полезности, которая выражена в норме доходности вложенного в проект капитала. Вопрос состоит в выборе обоснованных критериев. Более того, можно привести как минимум два аргумента против «максимизации прибыли» как целевого критерия [3].

Первый: невозможно достичь безусловного согласия, какую именно прибыль необходимо максимизировать.

Второй аргумент: целевой критерий должен учитывать сопутствующий этой деятельности риск. Для примера можно привести финансовые инвестиции. Если бы была необходимость лишь максимизации прибыли, то все субъекты финансовых инвестиций должны были бы вкладывать свои ресурсы в наиболее доходные финансовые активы. Однако в действительности существует множество финансовых активов с разной доходностью, и они находят инвесторов.

Следовательно, можно выделить три составляющие, которым должен удовлетворять целевой критерий инвестирования:

- максимизация благосостояния инвестора;
- стратегический характер;

- учет фактора риска (можно объединить с ликвидностью: меньшая ликвидность – больший риск (при прочих равных условиях)) [12].

Нами разработана модель оптимизации производственной сферы предприятия с критерием максимизации денежного потока, который, соответствует перечисленным аспектам.

Отметим, что денежные потоки присутствуют на этапах производства товаров (услуг) и играют ключевую роль в формировании финансового результата, определяющего благосостояние собственников и других инвесторов. Эффективность управления денежными потоками определяет долгосрочные и краткосрочные цели корпорации, а также влияет на показатели выпуска, выполнения обязательств компании перед работниками, государством, кредиторами и акционерами и др.

Так как денежные средства представляют собой ограниченный ресурс, важным является образование в корпорациях механизмов эффективного управления их денежными потоками, путем сбалансированности бюджетов поступлений и расходов для поддержания оптимального остатка денежных средств [2].

Необходимо отметить, что совершенствование и разработка моделей и методов оптимального управления денежными потоками предприятий реального сектора экономики в настоящее время остается важной темой научных исследований отечественных и зарубежных ученых.

Концепция денежных потоков возникла в США во второй половине прошлого века. Её основоположниками являются: Л.А. Бернстайн, Ю. Бриггем, К. Хитчинг, Э. Хелферт и А. М. Кинг др. Среди российских экономистов выделим работы Грибова А. Ф., Лившица В. Н., Смоляка С. А., Халикова М. А., Черемных Ю. Н. и др. [5, 11, 12, 13, 14].

Рассмотрим понятие денежного потока. Денежный поток – движение денежных средств на реальном горизонте времени. Положительные потоки отражают поступление денежных средств, отрицательные – расходование.

Согласно формы 4 «Отчета о движении денежных средств» денежный поток от операционной деятельности формируется из следующих статей:

- средства, полученные от заказчиков, покупателей и прочие доходы (поступления всего стр. 4110 ф. № 4, рассчитывается как сумма стр. 4111-4119 ф. № 4);
- средства, направленные на оплату: услуг, товаров, сырья и иных оборотных активов, труда, процентов, налогов и сборов, про-

чих расходов (платежи всего стр. 4120 ф. № 4, рассчитывается как сумма стр. 4121-4129 ф. № 4)[1].

Отметим, что рыночная (и, в том числе, операционная) деятельность предприятия, функционирующего в условиях изменчивой внешней среды, связана с неопределенностями и рисками, непосредственно влияющими на её результаты, а следовательно, необходимо явно учитывать рыночный риск, который оценивается СКО маржинального дохода от планируемого значения в сферах производства и реализации продукции за период наблюдений [8].

Целевым критерием оптимальности управления денежными потоками предприятия, реализующим концепцию денежных потоков с учетом налоговых выплат, является показатель NOPLAT (Net Operating Profit After Tax) – это нормализованная операционная прибыль, за вычетом скорректированных налогов. Использование данного показателя в процедурах управления денежными потоками корпорации позволяет повысить точность оценок эффективности затрат и качество принимаемых управленческих решений в производственной сфере [9].

Модель оптимального управления денежными потоками производственной сферы предприятия корпоративного сектора экономики представлена следующим образом:

$$NOPLAT^{(t)} = (EBIT^{(t)} - Pr^{(t)} + DP^{(t)}) \cdot (1 - Np^{(t)}) - \Delta RN^{(t)} \rightarrow max; \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^N t_{ik}^{(t)} \cdot x_i^{(t)} \leq \tau_k^{(t)}, (i = \overline{1, N})(k = \overline{1, K}); \quad (2)$$

$$\sum_{ij} x_{ij}^{(t)} \cdot \sigma_{ij} \cdot x_{ij}^{(t)} \cdot \sigma_{ij} \cdot cov(ij ; ij) \leq \bar{\sigma}_t^2 \cdot \left[ \sum_{i=1}^N x_i^{(t)} \right]^2, (i, j = \overline{1, N}); \quad (3)$$

$$\bar{x}_i^{(t)} \leq x_i^{(t)} \leq Pt_i^{(t)}, (i = \overline{1, N}); \quad (4)$$

$$x_{1j}^{(t)}, \dots, x_{ij}^{(t)}, \dots, x_{Nj}^{(t)} \in Z_+, \quad (5)$$

где:  $i, j$  – индексы выпускаемых видов продукции;

$EBIT_t$  – операционная прибыль до налогообложения периода  $t$ , рассчитывается по формуле:

$$EBIT = \sum_i^N x_i^{(t)} \cdot (P_i^{(t)} - VC_i^{(t)}) - A^{(t)} - N^{(t)}, \quad (6)$$

где:  $P_i^{(0)}$  – цена ед. продукции  $i$ -го наименования;  $VC_i^{(0)}$  – удельные переменные затраты на ед. продукции  $i$ -го;  $A^{(0)}$  – амортизация изнашиваемой части активов производственной сферы (графа 3 Приложения к бух-

галтерскому балансу);  $N^{(t)}$  – подтвержденный налоговый убыток прошлого периода.

$P^{(t)}$  – процентные платежи по долговым обязательствам (стр. 2330 ф. № 2);

$DP^{(t)}$  – дополнительные расходы (доходы), которые учитываются в счете прибыли и убытков от операционной деятельности (стр. 2340 ф. № 2 – стр. 2350 ф. № 2);

$Np^{(t)}$  – эффективная ставка налога на прибыль для периода  $t$ ;

$\Delta RN^{(t)}$  – отложенные налоги для периода  $t$ :

$$\Delta RN^{(t)} = RN_t^{(+)} - RN_t^{(-)}, \quad (7)$$

где:  $RN_t^{(+)}$  – сумма налогов к получению (стр. 1160 ф. № 1);  $RN_t^{(-)}$  – сумма налогов к выплате (отложенные налоги) (стр. 1420 ф. № 1). (Если  $\Delta RN^{(t)} \leq 0$ , то присутствуют отложенные налоги в периоде  $t$ , если  $\Delta RN^{(t)} \geq 0$ , то компания погасила начисленные в соответствии с законодательством налоги полностью.)

$t_{ik}^{(t)}$  – эффективное время производства на  $k$ -й группе основного технического оборудования (ОТО) продукции  $i$ -го наименования, ( $i = 1, N$ ;  $k = 1, K$ ; [9])

$\tau_k^{(t)}$  – эффективное время работы ОТО  $k$ -й группы ( $k = \overline{1, K}$ ) [10]

$x_i^{(t)}$  – выпуск продукции  $i$ -го наименования;

$$\sigma_i = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^T (c_i^{(t)} - \bar{c}_i)^2}{T-1}} \text{ – дисперсия доходности } i\text{-го вида продукции}$$

за период наблюдений;

$c_i = \frac{\sum_{t=1}^T c_i^{(t)}}{T}$  – средний за период наблюдений удельный маржинальный доход, ( $i = \overline{1, N}$ );

$$\text{cov}(x_i; x_j) = \left[ \frac{\sum_{t=1}^T (c_{ij}^{(t)} - \bar{c}_{ij}) \cdot (c_{ij}^{(t)} - \bar{c}_{ij})}{(T-1) \cdot \sigma_{ij} \cdot \sigma_{ij}} \right] \text{ – ковариация доходностей}$$

продукции видов  $i$  и  $j$  ( $i, j = \overline{1, N}$ ) за период наблюдений;

$\sigma_t$  – пороговое значение риска для производственной программы периода  $t$  [6];

$x_i^{(t)}$ , ( $i = \overline{1, N}$ ) – минимальный допустимый объем продукции  $i$ -го наименования;

$Pt_i^{(t)}$ , ( $i = 1, N$ ) – рыночный спрос на продукцию  $i$ -го наименования [7].

Модель (1)–(5) по структуре приближена к модели финансового портфеля Г. Марковица и Ф. Шарпа, что позволяет использовать в численных методах поиска оптимального решения известные и апробированные численные алгоритмы поиска оптимального решения. Она является задачей целочисленного линейного программирования, для решения которой можно воспользоваться методами отсекающих плоскостей Гомори, ветвей и границ.

Приведем пример практического применения данной модели на примере решения задачи выбора производственной программы предприятия строительной индустрии.

Постановка задачи:

Необходимо определить и провести анализ оптимального плана, строительной компании, занимающейся строительством дорог, усадеб и коттеджей. Для осуществления строительства возможны несколько технологических способов, характеристики которых представлены в таблице 1.

У предприятия имеется возможность самостоятельного формирования производственной программы, исходя из запаса производственных ингредиентов и ориентируясь на сложившуюся рыночную цену вводимых в эксплуатацию объектов строительства. Значения цен, а также себестоимости по каждому продукту для каждого периода наблюдений ( $t = 1, 2, 4$ ) представлены в таблицах 2–4.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие затраты производственных факторов и себестоимость строительства объектов**

№ п/п		Объекты и способы их строительства											
		Дороги				Усадьбы			Коттеджи				
		1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	
1	Строительно-монтажное оборудование – маш.-час./м <sup>2</sup>	0,8	0,6	1,1	0,7	0,5	0,6	0,8	1,1	1,4	1,3	1,0	
2	Средства механизации труда (электрооборудование) – маш.-час./м <sup>2</sup>	0,5	0,4	0,8	0,6	1,0	1,2	0,9	2,1	2,7	2,4	2,3	
3	Себестоимость строительства – тыс. руб./м <sup>2</sup>	7,1	7,3	6,9	7,0	8,9	8,8	8,6	17,4	18,1	18,0	18,7	

Используя специализированные программные средства, воспользуемся поиском решений с ограничением на целочисленность, так как в критерии NOPLAT показатели A, N, Pr, DP, RN являются константами, за определенный период могут быть равны нулю и влияют только на оптимизационную функцию, считаю рациональным не учитывать их в данном решении.

Таблица 2  
**Строительный объект «дороги» (рыночная цена, себестоимость за 1 кв. м.)**

Период наблюдения	1	2	...	23	24	ср.уд.доход	ст. откл.
Строительство дорог 1-м способом							
цена	8,5	9,4	...	8,7	9		
себестоимость	7,18	7,2	...	7,16	7,16		
Удельный маржинальный доход	1,32	2,2	...	1,54	1,84	1,72	0,39
Строительство дорог 2-м способом							
цена	8,5	9,4	...	8,7	9		
себестоимость	7,32	7,31	...	7,26	7,26		
Удельный маржинальный доход	1,18	2,09	...	1,44	1,74	1,62	0,39
Строительство дорог 3-м способом							
цена	8,5	9,4	...	8,7	9		
себестоимость	6,9	7	...	7	7,1		
Удельный маржинальный доход	1,6	2,4	...	1,7	1,9	1,87	0,42
Строительство дорог 4-м способом							
цена	8,5	9,4	...	8,7	9		
себестоимость	7,01	7,01	...	6,9	7		
Удельный маржинальный доход	1,49	2,39	...	1,8	2	1,73	0,61

Таблица 3  
**Строительный объект «усадыбы» (рыночная цена, себестоимость за 1 кв. м.)**

Период наблюдения	1	2	...	23	24	ср. уд. доход	ст. откл.
Строительство усадеб 1-м способом							
цена	10,1	10,2	...	9,8	10		
себестоимость	8,9	8,9	...	9	9,1		
Удельный маржинальный доход	1,2	1,3	...	0,8	0,9	1,09	0,25
Строительство усадеб 2-м способом							
цена	10,1	10,2	...	9,8	10		
себестоимость	8,82	8,8	...	8,9	9		
Удельный маржинальный доход	1,28	1,4	...	0,9	1	0,71	2,01
Строительство усадеб 3-м способом							
цена	10,1	10,2	...	9,8	10		
себестоимость	8,64	8,6	...	9,5	9		
Удельный маржинальный доход	1,46	1,6	...	0,3	1	1,19	0,46

Таблица 4

**Строительный объект «коттеджи» (рыночная цена, себестоимость за 1 кв. м.)**

Период наблюдения	1	2	...	23	24	ср. д. доход	ст. откл.
Строительство коттеджей 1-м способом							
цена	20,7	21,2	...	21,2	21,2		
себестоимость	17,4	17,4	...	17,5	17,5		
Удельный маржинальный доход	3,3	3,8	...	3,7	3,7	3,17	0,69
Строительство коттеджей 2-м способом							
цена	20,7	21,2	...	21,2	21,2		
себестоимость	18,1	18,1	...	17,8	17,9		
Удельный маржинальный доход	2,6	3,1	...	3,4	3,3	2,8	0,69
Строительство коттеджей 3-м способом							
цена	20,7	21,2	...	21,2	21,2		
себестоимость	18	17,1	...	17,7	17,8		
Удельный маржинальный доход	2,7	4,1	...	3,5	3,4	2,81	0,83
Строительство коттеджей 4-м способом							
цена	20,7	21,2	...	21,2	21,2		
себестоимость	18,7	18,6	...	18	18,1		
Удельный маржинальный доход	2	2,6	...	3,2	3,1	2,26	0,73

Оптимальная величина операционной прибыли составляет 176 883,328 тыс. руб., оптимальному плану соответствует два объекта строительства, (дороги целесообразно строить вторым способом в объеме 110 114 кв.м, коттеджи – первым в размере 7974 кв. м). Оба способа производства обладают минимальным риском. Упущенная выгода по этим продуктам равна 0. Так как согласно оптимальному плану будут построены не все объекты, можно сделать вывод, что уровень рыночного риска является средним. Рассчитаем его:

ЯЧСЯЧСЯЧС (8)

Сравнивая рисковую ставку нашего производственного плана, равную 14%, со среднерыночной (согласно, например компании Восток Спец Строй) составляющей 12 процентов годовых, можно сделать вывод, что данный производственный план является рисковым.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предложенный целевой критерий оптимальности управления денежными потоками предприятия, включающими налоговые выплаты, основанный на показателе NOPLAT адекватен приведенным условиям современной российской экономики.



### Список литературы

1. Богаченко В.М., Кириллова Н.А. Бухгалтерский учет: учебник / Под ред. Д. Волковой, Г. Логвиновой – Ростов н/Д : Феникс, 2016. – 532 с.
2. Бочаров В. В. Финансовое планирование. – СПб.: Питер, 2013. – 240 с.
3. Булышева Т.С. Целевые критерии инвестирования. Дайджест-финансы. – 2005. № 12. С. 16–20.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.consultant.ru/popular/gkrfl/5\\_5.html#p583](http://www.consultant.ru/popular/gkrfl/5_5.html#p583) (дата обращения 08.01.18).
5. Грибов А.Ф. Динамические методы обоснования решений по выбору инвестиционных проектов. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 1-4. С. 570–573.
6. Максимов Д.А. Управление рисками производственной сферы предприятия. Славянский форум. 2015. № 3 (9). С. 160–172.
7. Приображенская В.В., Шабалина У.М. Оценка эффективности производственной сферы предприятия на основе показателей денежного потока. Фундаментальные исследования. 2017. № 4-2. С. 388–395.
8. Тихомиров Н. П., Тихомирова Т. М., Риск-анализ в экономике М.: Экономика 2010. – 320 с.
9. Эрхардт М. Финансовый менеджмент / М. Эрхардт, Ю. Бригхэм: 10-е издание. – СПб: Питер, 2005. – 960 с.
10. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегии машиностроительного предприятия. – М.: Изд-во ООО «Фарма Благовест-В», 2003. – 304 с.
11. Халиков М.А., Максимов Д.А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10-4. С. 711–719.
12. Халиков М.А., Максимов Д. А. Моделирование инвестиционной деятельности предприятия, ориентированной на рост производства и снижение производственного риска. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2008. № XVI. С. 70–80.
13. Халиков М.А., Максимов Д.А. Перспективы институционального подхода к оценке активов производственной корпорации. Актуальные проблемы экономики. 2016. Т. 183. № 9. С. 16–25.
14. Черемных Ю.Н. Микроэкономика продвинутый уровень. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 844 с.

### References

1. Bogachenko V.M., Kirillova N.A. Bukhgalterskii uchet: uchebnik / Pod red. D. Volkovoi, G. Logvinovoi – Rostov n/D: Feniks, 2016. – 532 s.
2. Bocharov V.V. Finansovoe planirovanie. – SPb.: Piter, 2013. – 240 s.
3. Bulysheva T.S. Tselevye kriterii investirovaniya. Daidzhest-finansy. 2005. № 12. S. 16–20

4. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii [Elektronnyi resurs] – Rezhim dostupa. – URL: [http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5\\_5.html#p583](http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_5.html#p583) (data obrashcheniya 08.01.18).
5. Gribov A.F. Dinamicheskie metody obosnovaniya reshenii po vyboru investitsionnykh proektov. Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovani. 2016. № 1-4. S. 570–573.
6. Maksimov D.A. Upravlenie riskami proizvodstvennoi sfery predpriyatiya. Slavyanskii forum. 2015. № 3 (9). S. 160–172.
7. Priobrazhenskaya V.V., Shabalina U.M. Otsenka effektivnosti proizvodstvennoi sfery predpriyatiya na osnove pokazatelei denezhnogo potoka. Fundamental'nye issledovaniya. 2017. № 4-2. S. 388–395.
8. Tikhomirov N.P., Tikhomirova T.M., Risk-analiz v ekonomike M.: Ekonomika 2010. – 320 s.
9. Erkhardt M. Finansovyi menedzhment / M. Erkhardt, Yu. Brighkem: 10-e izdanie. – SPb: Piter, 2005. – 960 s.
10. Khalikov M. A. Modelirovanie proizvodstvennoi i investitsionnoi strategii mashinostroitel'nogo predpriyatiya. – M.: Izd-vo OOO «Farma Blagovest–V», 2003. – 304 s.
11. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Kontseptsiya i teoreticheskie osnovy upravleniya proizvodstvennoi sferoi predpriyatiya v usloviyakh neopredelennosti i riska. Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovani. 2015. № 10-4. S. 711–719.
12. Khalikov M.A., Maksimov D.A. Modelirovanie investitsionnoi deyatelnosti predpriyatiya, orientirovannoi na rost proizvodstva i snizhenie proizvodstvennogo riska. Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2008. № XVI. S. 70–80.
13. Halikov M.A., Maksimov D.A. Perspektivy institucional'nogo podhoda k otsenke aktivov proizvodstvennoj korporatsii. Aktual'ni problemi ekonomiki. 2016. T. 183. № 9. S. 16–25.
14. Cheremnykh Yu.N. Mikroekonomika prodvnutyi uroven'. Uchebnik. – M.: INFRA-M, 2008. – 844 s.

**Е. Ф. Никитская**

*Доктор экономических наук, профессор,  
elena-nikitskaya@yandex.ru*

*Кафедра Национальной и региональной экономики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

**М. А. Валишвили**

*Кандидат экономических наук, старший преподаватель,  
9765501@mail.ru*

*Кафедра Финансы и цены,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

## **Проблемы формирования расходов бюджетов муниципальных образований в системе реализации инвестиционных и инновационных программ**

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ  
в рамках научного проекта № 18-010-00986 А  
«Исследование институциональных условий и организационно-экономических  
механизмов преодоления инновационного торможения  
на региональном и муниципальном уровнях» (2018–2020 гг.).

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности и проблемы государственного регулирования бюджетных расходов на муниципальном уровне, нацеленного на улучшение инвестиционного климата и активизацию инновационного развития. Авторами разработана структурно-логическая схема формирования расходов бюджета в системе муниципального управления.

**Ключевые слова:** расходы местных бюджетов, муниципальная экономика, инвестиции, инновационное развитие, вопросы местного значения, полномочия местного самоуправления, финансовая обеспеченность, программно-целевой метод.

**E. F. Nikitskaya**

*Dr. Sci. (Econ.), Prof,  
elena-nikitskaya@yandex.ru*

*Department of National and Regional Economy,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

**M. A. Valishvili**

*Cand. Sci. (Econ.), Senior Lecturer,  
9765501@mail.ru*

*Department of Finance and Prices,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

## **Problems forming the expenditures of the budgets of municipal formation in the system of implementation of investment and innovative programs**

The research is executed with financial support of the Russian Federal Property Fund within the scientific project No. 18-010-00986 A «A research of institutional conditions and organizational and economic mechanisms of overcoming innovative braking at the regional and municipal levels» (2018–2020).

**Annotation:** *The article examines the peculiarities and problems of state regulation of budget expenditures at the municipal level, aimed at improving the investment climate and enhancing innovative development. The authors developed a structural and logical scheme for the formation of budget expenditures in the system of municipal management.*

**Keywords:** *expenditures of local budgets, municipal economy, investments, innovative development, issues of local importance, powers of local self-government, financial security, program-target method.*

Социально-экономическое развитие муниципальных образований в большинстве случаев определяется решением текущих проблем, границы которых задаются вопросами местного значения, полномочиями местного самоуправления и социальными нормами, устанавливаемыми законодательно. В тоже время, одной из конституционных гарантий государства является создание условий, обеспечивающих неуклонное повышение благосостояния граждан. В связи с этим, деятельность местных органов власти, ориентированная лишь на минимальные социальные гарантии, перестает отвечать перспективе улучшения качества жизни населения.

На сегодняшний день одним из наиболее значимых факторов, обеспечивающих социальное благополучие, является развитие новых технологий, распространяемых повсеместно, что неизбежно задает инновационную направленность муниципальной экономики. Как указывает Е.А. Назарова, инновационное развитие муниципального образования определяется качественными изменениями различных сфер жизнедеятельности общества и связано с разработкой, созданием и эффективным

использованием разного рода инноваций, направленных на рост общественного благосостояния<sup>1</sup>. Однако инвестиционно-инновационный аспект в деятельности местного самоуправления далеко не всегда входит в число приоритетов и тому есть множество объективных и субъективных причин, среди которых, по мнению специалистов, на первом месте стоит низкий уровень бюджетной обеспеченности муниципальных образований. В связи с этим, эффективная система формирования расходов бюджетов муниципальных образований нередко выступает в качестве механизма преодоления бюджетных ограничений.

Прежде всего, следует определиться с самим понятием «расходы» и их соотношением с понятием «затраты». Затраты в традиционном смысле — это использованные ресурсы для процесса производства продукции, работ, услуг в денежном эквиваленте. При этом, ресурсы могут быть природными (вода, газ, электричество и др.), материальными (сырье, полуфабрикаты, топливо, стройматериалы и др.), трудовыми (живой и овеществленный труд) и финансовыми, то есть, затратами можно считать любые платежи за использование экономических ресурсов. Особенности затрат следующие: связаны с приобретением, переработкой и хранением ресурсов, выражаются в единицах стоимости; привязаны к конкретным целям (на производство товаров, работ, услуг; на обслуживание структурного подразделения); относятся к определенному временному (отчетному) периоду (месяц, квартал, год)<sup>2</sup>.

Расходы, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации (глава 25), представляют собой обоснованные, то есть экономически оправданные, имеющие денежное выражение и прямо или косвенно документально подтвержденные затраты. Таким образом, налоговое законодательство рассматривает расходы как частный случай затрат.

Возможны три ситуации соотношения затрат и расходов:

*Затраты < Расходы* — средства потрачены, но актив не поступил в хозяйственную деятельность. Потраченные средства могут рассматриваться как расходы будущих периодов.

*Затраты = Расходы* — средства потрачены и приобретенный актив полностью использован в процессе хозяйственной деятельности. Это идеальный вариант совпадения, упрощающий учет.

<sup>1</sup> Назарова Е.А. Пространственная поляризация инновационного развития муниципальных образований Новосибирской области // Креативная экономика. 2012. Том 6. № 1. URL: <https://creativeconomy.ru/lib/4646>.

<sup>2</sup> Бухгалтерские понятия «затраты» и «расходы»: так очень похожи, но очень разные [Электронный ресурс. URL: <http://buh-spravka.ru/buhgalterskij-uchet/zatraty-raskhody/ponyatie-zatraty-i-raskhody.html>].

*Затраты > Расходы* – актив, находящийся в запасе или в резерве или начислена зарплата за прошлый период.

Из трех перечисленных выше ситуаций применительно к использованию средств муниципального бюджета единственно допустимой является вторая.

Таблица 1

**Группировка расходов местного бюджета**

<b>Налоговый кодекс РФ.</b> Статья 252. Расходы. Группировка расходов	<b>Бюджетном кодексе РФ.</b> Глава 11. Расходные обязательства РФ, субъектов РФ, муниципальных образований
материальные расходы	расходы, совместно финансируемые из бюджета РФ, бюджетов субъектов РФ и бюджетов муниципальных образований (ст. 85)
расходы на оплату труда	
сумма начисленной амортизации	расходы, финансируемые исключительно из местных бюджетов (ст. 87)
прочие расходы	

К этому следует добавить, что в бюджетном учете используется понятие расходов, а в практике формирования и реализации муниципальных программ не исключается применение понятия затрат. Следовательно, в настоящей работе понятия «затраты» и «расходов» можно рассматривать как синонимичные.

Для формирования состава затрат на реализацию полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения необходимо обосновать выбор из используемых на практике подразделения данной категории на виды какому-либо существенному признаку, с учетом полномочий органов местного самоуправления и вопросов местного значения. Классическим вариантом группировки затрат является выделение в их составе таких экономически однородных элементов как трудовые, материальные и финансовые.

*Трудовые затраты* используются для определения затрат труда, которые могут выражаться в натуральных показателях – численность занятых (среднесписочная численность), время работы (календарный фонд рабочего времени, фактически отработанное время, среднесписочная численность работников, человеко-часы, человеко-дни); в стоимостных показателях – фонд оплаты труда, затраты на социальное обеспечение, социальное страхование, затраты на материальное стимулирование труда при повышенной интенсивности и др. При этом

следует отметить, что интенсивность трудовых затрат в управленческой среде при оценке работы административно-управленческого персонала сводится к нулю из-за отсутствия нормативной базы.

*Материальные затраты* представляют собой стоимость материальных ресурсов, потребленных в процессе производства продукции (работ, услуг). Учет материальных запасов в бюджетных учреждениях производится по их фактической стоимости. Это сумма всех затрат, связанных с их приобретением. Перечень ценностей, которые относят к материальным запасам учреждения независимо от их стоимости и срока службы приведен в Инструкции<sup>3</sup>, разработанной и утвержденной Министерством финансов РФ.

В нормативных правовых актах нет четкого определения *финансовых затрат* как экономической категории, однако само понятие в российском законодательстве встречается довольно часто<sup>4</sup>. С одной стороны, финансовые затраты включают в себя денежную оценку трудовых и материальных затрат. С другой стороны, финансовые затраты связаны с использованием кредитов, привлеченного капитала, финансовой аренды и др. Такие затраты, в частности, возникают в случае возникновения дефицита местного бюджета. При этом бюджетным законодательством предусмотрены два основных источника покрытия дефицита местных бюджетов: муниципальные займы и муниципальные кредиты.

К финансовым затратам можно также отнести публичные нормативные обязательства, которые реализуются только в денежной форме.

Инвестиционное и инновационное развитие муниципальных образований осуществляется посредством программно-целевого подхо-

<sup>3</sup> Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (ред. от 16.11.2016).

<sup>4</sup> Например, Федеральный закон от 19.12.2016 № 422-ФЗ «О нормативе финансовых затрат в месяц на одного гражданина, получающего государственную социальную помощь в виде социальной услуги по обеспечению лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов, на 2017 год»; Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 261н (ред. от 03.07.2017) «О Порядке формирования и представления главными распорядителями средств федерального бюджета обоснований бюджетных ассигнований» – в приложениях к Приказу в таблицах расчетов встречается употребление словосочетание «норматив финансовых затрат» на канцелярские товары, почтовые услуги; Приказ Минздрава России от 13.08.2015 № 556 «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету финансовых затрат на оказание медицинской помощи по каждому протоколу клинической апробации методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации» и др.

да. Реализация программно-целевого метода на государственном и муниципальном уровнях сосредоточилась в бюджетной сфере. В экономически развитых странах бюджетные целевые программы являются важнейшим инструментом решения социально-экономических задач в долгосрочной перспективе. Однако, как отмечают Курченков В.В. и др.: «недостаточное финансирование программ, приводит не только к нерентабельной и убыточной реализации проектов, но и к увеличению остроты социальных проблем, на разрешение которых ориентированы данные программы»<sup>5</sup>.

Применение программно-целевого подхода в инновационной сфере на муниципальном уровне является в настоящее время скорее исключением, чем правилом. На практике реализуются муниципальные программы, в которых включены отдельные инновационные проекты (программы), не отвечающие требованиям системного и комплексного инновационного развития.

Имеет место ряд проблем нормативно-правового характера, препятствующие акцентированию внимания местных властей к необходимости создания на подведомственных территориях благоприятных условий для инновационного роста. В первую очередь речь идет о полномочиях местного самоуправления.

В результате детального изучения полномочий органов местного самоуправления в разрезе вопросов местного значения, авторы пришли к выводу, что содержательно возможно выделить 2 укрупненные группы: 1) полномочия, связанные с выполнением организационно-управленческих функций аппаратом управления местной администрации, то есть с администрированием, понимаемым в широком смысле; 2) полномочия, связанные с непосредственным оказанием населению муниципальных услуг. Проведенный контекстный анализ показал, что подавляющее большинство полномочий связано именно с организационно-управленческими и административными функциями. Полномочия, имеющие инвестиционный характер установлены по ограниченному кругу вопросов местного значения и преимущественно связаны с созданием муниципальных предприятий и учреждений, осуществлением финансового обеспечения деятельности муниципальных казенных учреждений, а также осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения муниципальных нужд. О полномочиях, имеющих отношение к инновационной деятельности не идет и речи.

---

<sup>5</sup> Курченков В.В., Коробкина Т.В., Калмыкова Т.Н. Оценка эффективности реализации региональных и муниципальных целевых программ // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2016. С. 43.



По приоритетности применяется классификация бюджетных расходов, в соответствии с которой выделяют *обязательные, добровольные и запрещенные* расходы, что позволяет распределять доходы местного бюджета. Классификация расходов местных бюджетов представлена на рисунке 1.

#### **Обязательные расходы**

- *расходы, которые определяются законодательно, в том числе расходы, необходимые для оплаты и обслуживания долгов и задолженности*

#### **Добровольные расходы**

- *расходы, которые местное сообщество может самостоятельно определять при условии, что они не входят в перечень запрещенных, а все обязательные расходы предварительно были покрыты необходимым объемом поступлений*

#### **Запрещенные расходы**

- *расходы, которые не советуют перечню вопросов местного значения и (или) полномочиям органов местного самоуправления*

**Рис. 1. Классификация расходов местных бюджетов**

Вышесказанное не означает, что осуществление инновационной деятельности на муниципальном уровне возможно только рамках добровольных расходов. Существует механизм, определенный Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ<sup>6</sup>, позволяющий осуществлять расходы на закупку инновационных товаров (работ, услуг), относимые к обязательным. В статье 10 настоящего закона декларирован принцип инновационности, который провозглашает: «Заказчики при планировании и осуществлении закупок должны исходить из приоритета обеспечения государственных и муниципальных нужд путем закупок инновационной и высокотехнологичной продукции».

Система управления бюджетными расходами муниципальных образований предполагает взаимодействие организационных структур местной администрации и соблюдение определенной последовательности действий. Структурно-логическая схема формирования расходов местных бюджетов представлена на рисунке 2.

<sup>6</sup> Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

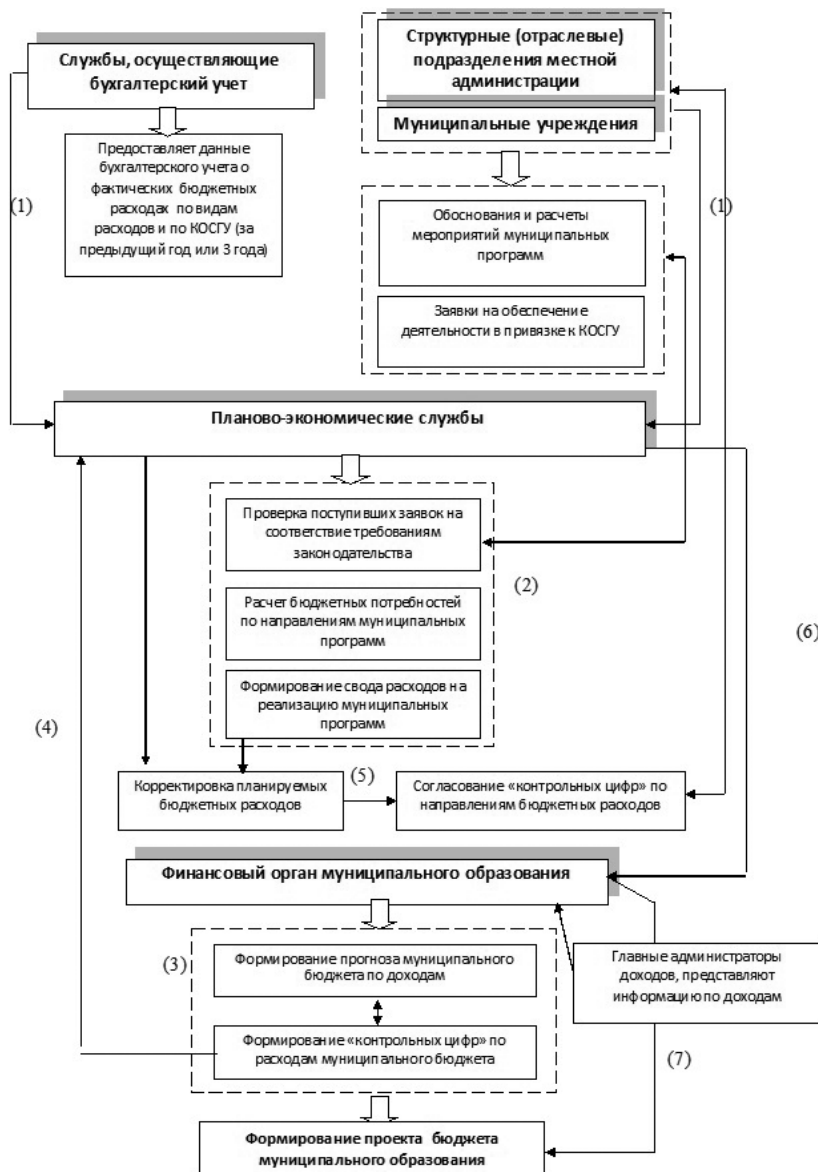


Рис. 2. Структурно-логическая схема формирования расходов бюджета муниципального образования

Первым шагом является формирование и планирование расходов, осуществляемые планово-экономическими службами в начале финансового года, после завершения формирования отчетности за предыдущий финансовый год. Последующие шаги представлены ниже.

1. Предоставляется необходимая информация в целях планирования расходов на будущий год на основании данных бухгалтерского учета, подготовленная централизованными бухгалтериями, бухгалтериями органов местного самоуправления, а также бухгалтериями учреждений, осуществляющих учет самостоятельно. Муниципальные учреждения и сотрудники структурных подразделений (в соответствии с должностными обязанностями) готовят заявки на потребность в финансовых средствах с расчетами и обоснованиями на будущий финансовый год. Кроме того, структурные подразделения Администрации (главные распорядители бюджетных средств) готовят обоснования и расчеты планируемых мероприятий в рамках муниципальных программ по своему направлению.

2. Представляемая информация аккумулируется в планово-экономических службах (отделах, комитетах, управлениях, или у должностных лиц структурных подразделений, уполномоченными в соответствии с должностными инструкциями на выполнение функции по осуществлению планирования расходов), проверяются обоснования, осуществляются расчеты, своды предоставляемой информации, анализ ретроспективы использования бюджетных средств, соответствие планируемых расходов законодательству и иным нормативным правовым актам.

3. Финансовый орган муниципального образования на основании информации, представленной главными администраторами доходов, готовит прогноз по доходам бюджета на очередной финансовый год, на основе которого по расходам формируются контрольные цифры по отраслевым направлениям.

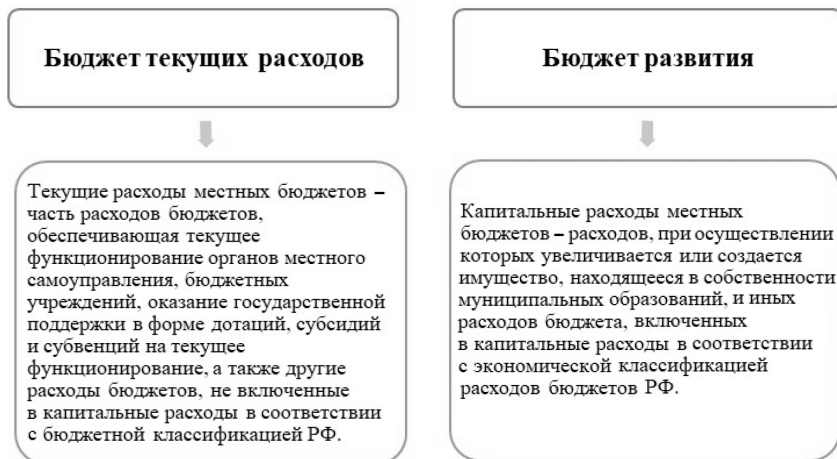
4. Контрольные цифры доводятся до планово-экономических служб.

5. Осуществляются расчеты и обоснования в соответствии с предельными значениями контрольных цифр, установленных финансовым органом.

6. Предоставляются расчеты и обоснования проектов муниципальных программ в финансовый орган для проверки и согласования.

7. Проверка и согласование представленных проектов и программ и формирование проекта бюджета.

С точки зрения инвестиционной деятельности, расходы местных бюджетов разделяются на капитальные расходы (бюджет развития) и текущие расходы (бюджет текущих расходов).



**Рис. 3. Группировка расходов местных бюджетов в соответствии с БК РФ**

Следует отметить, что предусмотренное ранее Бюджетным кодексом РФ разделение расходов местных бюджетов на текущие и капитальные, соответственно включаемые в бюджет текущих расходов и бюджет развития (капитальных расходов), в настоящее время отменено в связи с принятием Федерального закона от 26.04.2007 № 63-ФЗ<sup>7</sup>. В настоящее время данные расходы включены в статьи 69. «Бюджетные ассигнования», 69.1. «Бюджетные ассигнования на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ)» и 70 «Обеспечение выполнения функций казенных учреждений».

Тем не менее, группировка расходов на текущие и капитальные имеет смысл для практического использования. Для определения содержания этих расходов воспользуемся формулировками, действующими в статьях 67, 68 предыдущей версии Бюджетного кодекса РФ. Так статья 67 предусматривала «ассигнования на финансирование инвестиционной и инновационной деятельности, а также затрат, связанных

<sup>7</sup> Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации».

с воспроизводством, расходов, при осуществлении которых увеличивается или создается имущество, находящееся в собственности муниципальных образований, и иных расходов бюджета, включенных в капитальные расходы в соответствии с экономической классификацией расходов бюджетов РФ». Это значит, что капитальные расходы, связанные с инвестиционной деятельностью, исключаются из рассмотрения. Все прочие расходы, не отнесенные к капитальным расходам, относятся к бюджету текущих расходов. Текущие расходы важны для функционирования местного самоуправления, поскольку именно они обеспечивают удовлетворение ежедневных потребностей муниципальных образований.

Рассматривая государство как инвестора, необходимо отметить, что поддержка инвестиционной деятельности осуществляется на всех уровнях бюджетной системы<sup>8</sup>. Инвестиционная политика во многих регионах является централизованной с точки зрения территориального управления. Системный характер носит принятие решений об утверждении, так называемых, стандартов по обеспечению благоприятного инвестиционного климата на муниципальном уровне, что не дает местным властям возможностей самостоятельного принятия решений в рамках инвестиционной деятельности и снижает конкурентоспособность муниципальных образований на рынке. Исключением являются муниципальные образования, принимающие стратегии инвестиционного развития с указанием собственных мер стимулирования, но, в целом, число таких образований незначительно. В то же время, результативность региональной инвестиционной и инновационной политики в значительной мере определяется степенью вовлеченности муниципальных образований в национальную инновационную систему<sup>9</sup>. Регулируя развитие инвестиционно-инновационной сферы, каждый регион проявляет заинтересованность в привлечении капитала на свою территорию, для чего власти субъектов федерации пытаются создать наиболее выгодные условия для инвесторов, обеспечить безопасность частной собственности и минимизировать институциональные риски.

---

<sup>8</sup> Никитская Е.Ф., Гобачева И.А. Методические аспекты эффективности использования бюджетных средств при реализации государственных и муниципальных программ // Ученые записки российской академии предпринимательства «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». Научно-практическое издание. 2017. С. 118–134.

<sup>9</sup> Никитская Е.Ф., Ослопова Т.П. Формирование инновационной системы на муниципальном уровне // Интернет-журнал «Науковедение». 2017. Том 9, № 4. (URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/81EVN417.pdf>).

### Список литературы

1. Курченков В.В., Коробкина Т.В., Калмыкова Т.Н. Оценка эффективности реализации региональных и муниципальных целевых программ // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2016. С. 39–44.
2. Назарова Е.А. Пространственная поляризация инновационного развития муниципальных образований Новосибирской области [Электронный ресурс] // Креативная экономика. 2012. Том 6. № 1. – Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/lib/4646>.
3. Никитская Е.Ф., Гобачева И.А. Методические аспекты эффективности использования бюджетных средств при реализации государственных и муниципальных программ // Ученые записки российской академии предпринимательства «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». Научно-практическое издание. 2017. С. 118–134.
4. Никитская Е.Ф., Ослопова Т.П. Формирование инновационной системы на муниципальном уровне // Интернет-журнал «Наукovedenie». 2017. Том 9, № 4. (URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/81EVN417.pdf>).
5. Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
6. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
7. Федеральный закон от 19.12.2016 № 422-ФЗ «О нормативе финансовых затрат в месяц на одного гражданина, получающего государственную социальную помощь в виде социальной услуги по обеспечению лекарственными препаратами, медицинскими изделиями, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов, на 2017 год».
8. Федеральный закон от 26.04.2007 № 63-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствие с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации».
9. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

### References

1. Kurchenkov V.V., Korobkina T.V., Kalmykova T.N. Ocenka jeffektivnosti realizacii regional'nyh i municipal'nyh celevyh programm // Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija 3. Jekonomika. Jekologija. 2016. S. 39–44.

2. Nazarova E.A. Prostranstvennaja poljarizacija innovacionnogo razvitija municipal'nyh obrazovanij Novosibirskoj oblasti [Jelektronnyj resurs] // Kreativnaja jekonomika. 2012. Tom 6. № 1. Rezhim dostupa: <https://creativeconomy.ru/lib/4646>.
3. Nikitskaja E.F., Gobacheva I.A. Metodicheskie aspekty jeffektivnosti ispol'zovanija bjudzhetnyh sredstv pri realizacii gosudarstvennyh i municipal'nyh programm // Uchenye zapiski rossijskoj akademii predprinimatel'stva «Rol' i mesto civilizovannogo predprinimatel'stva v jekonomike Rossii». Nauchno-prakticheskoe izdanie. 2017. S. 118–134.
4. Nikitskaja E.F., Osloпова T.P. Formirovanie innovacionnoj sistemy na municipal'nom urovne // Internet-zhurnal «Naukovedenie». 2017. Tom 9, № 4. (URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/81EVN417.pdf>).
5. Prikaz Minfina Rossii ot 01.12.2010 № 157n «Ob utverzhdenii Edinogo plana schetov buhgalterskogo ucheta dlja organov gosudarstvennoj vlasti (gosudarstvennyh organov), organov mestnogo samoupravlenija, organov upravlenija gosudarstvennymi vnebjudzhetnymi fondami, gosudarstvennyh akademij nauk, gosudarstvennyh (municipal'nyh) uchrezhdenij i Instrukcii po ego primeneniju».
6. Federal'nyj zakon ot 05.04.2013 № 44-FZ «O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlja obespechenija gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd»
7. Federal'nyj zakon ot 19.12.2016 № 422-FZ «O normative finansovyh zatrat v mesjac na odnogo grazhdanina, poluchajushhego gosudarstvennuju social'nuju pomoshh' v vide social'noj uslugi po obespečeniju lekarstvennymi preparatami, medicinskimi izdelijami, a takzhe specializirovannymi produktami lechebnogo pitaniija dlja detej-invalidov, na 2017 god».
8. Federal'nyj zakon ot 26.04.2007 № 63-FZ (red. ot 29.07.2017) «O vnesenii izmenenij v Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii v chasti regulirovanija bjudzhetnogo processa i privedenii v sootvetstvie s bjudzhetnym zakonodatel'stvom Rossijskoj Federacii otdel'nyh zakonodatel'nyh aktov Rossijskoj Federacii».
9. Federal'nyj zakon «O kontraktnoj sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlja obespechenija gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd» ot 05.04.2013 № 44-FZ.

**Д. С. Попов**

*Аспирант,  
dmitriy.rus68@yandex.ru*

*Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина,  
Тамбов, Российская Федерация*

**А. С. Хромова**

*Аспирант,  
dmitriy.rus68@yandex.ru*

*Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина,  
Тамбов, Российская Федерация*

## **Эволюция инструментов государственного регулирования предпринимательской активности**

**Аннотация:** *В статье рассмотрена роль государственного сектора в стимулировании предпринимательской активности в системе национальной экономики. Установлено, что выбор методов воздействия во многом определяется позициями государства в социально-экономической и политической сферах. Выдвинут тезис о том, что необходимо обеспечить взаимосвязь системы планирования национальной политики и мер государственной поддержки субъектов предпринимательской деятельности, а также структурировать деятельность по оказанию государственной поддержки.*

**Ключевые слова:** *государственная поддержка, стратегическое планирование, предпринимательство, государственное регулирование.*

**D. S. Popov**

*Postgraduate student,  
dmitriy.rus68@yandex.ru*

*Tambov state University named after G. R. Derzhavin,  
Tambov, Russian Federation*

**A. S. Khromova**

*Postgraduate student,  
dmitriy.rus68@yandex.ru*

*Tambov state University named after G. R. Derzhavin,  
Tambov, Russian Federation*

## **The evolution of the instruments of state regulation of entrepreneurial activity**



---

**Annotation:** *The article discusses the role of the public sector in stimulating entrepreneurial activity in the national economy. It is established that the choice of methods of influence is largely determined by the positions of the state in the socio-economic and political spheres. The thesis is that it is necessary to ensure the interrelationship of the system of planning of national policy and measures of state support of business entities, as well as to structure the activities of state support.*

**Keywords:** *state support, strategic planning, business, state regulation.*

Стремительность и масштабность трансформационных процессов привели к тому, что в России и во всем мире происходит пересмотр взглядов на роль государственного сектора, выступающего с помощью прямых и косвенных инструментов стимулирования предпринимательской активности драйвером развития бизнеса в национальной экономике. В условиях высокого темпа развития технологий, увеличения значимости инновационной составляющей в производственной деятельности и становления цифровой экономики требуются соответствующие изменения в направлении воздействия государственного регулятора на процессы, происходящие в народно-хозяйственном комплексе страны. Смена технологических укладов сопровождается изменением требований не только к производственной деятельности, но и к образу мышления современного предпринимателя, которому предстоит существовать в условиях самосовершенствования и постоянной адаптации к новым реалиям.

В сложившейся ситуации, на наш взгляд, перед государственным сектором возникает задача устранения возможных диспропорций рынка. Помочь адаптироваться субъектам экономической деятельности к новым реалиям, сохранив сбалансированность отраслевой структуры экономики, возможно с помощью стимулирующей политики государства. При этом важно оценивать и грамотно планировать весь комплекс необходимых для принятия мер и возможных позитивных и негативных воздействий на макроэкономические показатели национальной экономики и конъюнктуру рынка. Для эффективного распределения имеющихся ресурсов и прогнозирования результатов целесообразно применение перспективных инструментов планирования. Интеграция институтов государственной поддержки и стратегического планирования с применением современных управленческих технологий позволит в перспективе обеспечить устойчивый рост народно-хозяйственного комплекса страны.

Вопрос о сущности и механизмах государственной поддержки бизнеса сравнительно недавно стал объектом внимания экономической науки. Актуальность изучения данного вопроса обусловлена возникновением практической потребности привлечения инвестиционных

потоков в производственный сектор народно-хозяйственного комплекса в условиях ужесточающейся борьбы национальных экономик мира на международном рынке за приток капитала. В трудах Г. Хабернера, Г. Майера, С. Кузнеця, и ряда других экономистов обосновывается тезис, что рост экономик в развитых странах сегодня невозможно представить без доступа иностранного капитала в национальный производственный сектор. Причем положительная трансформирующая сила иностранных финансовых потоков на развивающееся народное хозяйство будет оказывать положительный эффект независимо от формы инвестирования: в виде прямых частных или государственных инвестиций и кредитов или в какой-либо другой форме. Для каждой конкретной ситуации можно выявить аргументы с положительной стороны характеризующие благотворное воздействие иностранного капитала в качестве эффективного средства для обеспечения устойчивого роста национальной экономики <sup>1</sup>.

Взаимосвязь стимулирования инвестиционной деятельности и улучшения макроэкономических показателей и конъюнктуры рынка изучалась ведущими экономистами мира. По мнению Дж. М. Кейнса и приверженцев его теории главное направление государственной антициклической политики – воздействие на инвестиции. Основными её инструментами являются государственный бюджет, налоговая политика, регулирование нормы процента.

Кейнс выдвинул теорию, что с ростом объема инвестированных средств прослеживается увеличение занятости, происходит повышение доходов населения и предпринимателей, растут совокупный спрос и совокупное предложение и т.д. В качестве основного инструмента стимулирования роста объемов инвестирования кейнсианцами рассматривается снижение процентной ставки долгосрочного кредитования, что в свою очередь становится возможным при благотворном влиянии активной фискальной политики государственного регулятора национальной экономики. Увеличение государственных расходов порождает возникновение цепочки положительных для роста экономической активности взаимосвязанных процессов: появляется дополнительный платежеспособного спрос, повышается объем использования производственных мощностей и соответствующее увеличение занятости. Все это создает для предпринимателей уверенность в получении будущих норм прибыли и уменьшает спекулятивный спрос на ликвид-

---

<sup>1</sup> История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М ИНФРА-М, 2001.

ные активы, в первую очередь на деньги. В итоге можно наблюдать снижение долгосрочных норм процента, выражающееся в росте активности инвесторов, и как следствие — длительное оживление хозяйственной конъюнктуры<sup>2</sup>.

Концепция зависимости между налоговыми поступлениями и налоговыми ставками выведена американским экономистом А. Лаффером. Она подразумевает наличие оптимального уровня налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума. Эффект Лаффера подразумевает, что в кратковременной перспективе снижение уровня налоговых ставок повлечет неизбежное сокращение объема государственных доходов, но в длительной перспективе обеспечит рост сбережения, объема инвестиций и занятости населения. В результате произойдет рост производства и соответствующее увеличение доходов, подлежащих налоговому обложению, и общей суммы налоговых поступлений в бюджетную систему страны. По мнению А. Лаффера для получения данного эффекта следует снижать налоговые ставки на доходы и прибыли корпораций<sup>3</sup>.

В рамках теории политической ренты субъекты экономической деятельности могут принимать участие в политической деятельности с целью получения специфических преимуществ, обеспечивающих рентные или превышающие конкурентный уровень доходы на располагаемые ими факторы производства. Ключевое определение «поиск ренты» в научный оборот был введен американским экономистом А. Крюгер в работе «Политическая экономия рентоориентированного общества»<sup>4</sup>, однако на тот момент соответствующая теория уже была сформирована Г. Таллоком.

Суть данной теории заключается в следующем: каждый производитель, имеющий шанс получить от государства монопольные права, будет иметь стимул направлять на лоббирование такой объем средств, чтобы предельные расходы были равны предельным ожидаемым доходам, связанным с увеличением вероятности установления монополии. Стоит отметить, что описанное явление, имеет крайне негативное влияние на рыночные отношения, так как действия обеспечивающие политическую ренту для одних субъектов экономической деятельнос-

<sup>2</sup> Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Петрозаводск, Петроком, 1993.

<sup>3</sup> Барулин С.В., Бекетова О.Н. Лафферовы эффекты в экономике современной России // Финансы. 2003. № 4.

<sup>4</sup> Krueger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. American Economic Review, 1974.

ти, вызывают соответствующее появление негативной экономической ренты для других участников рынка<sup>5</sup>.

Большинство рекомендаций, разработанных различными школами и направлениями экономической мысли, поддаются практическому подтверждению своей эффективности в современных условиях. При этом анализ различных взглядов на подходы к осуществлению государственной политики по стимулированию предпринимательской деятельности свидетельствует, что выбор методов воздействия на народно-хозяйственный комплекс во многом определяется позициями государства в социально-экономической и политической сферах в целом.

Учения и предлагаемые методы представителей различных научных течений зачастую являются абсолютно противоположными, интерпретирующими роль государства от обеспечения нормальных условий функционирования предприятий (либеральное направление) до непосредственного оказания им прямой помощи (дирижизм). Исторический опыт показывает, что государственная поддержка развития бизнеса на практике представляет собой комплекс мер, сочетающий различные прямые и косвенные методы и инструменты, влияющие на экономические процессы народно-хозяйственного комплекса страны, научным базисом которых, как правило, являются элементы различных экономических теорий<sup>6</sup>.

В сложившейся на данный момент в России ситуации можно говорить о двойственном характере развития государственного и частного секторов национальной экономики: с одной стороны — наблюдается становление института предпринимательства, проявляющееся на фоне укрепления позиций рыночного характера российской экономики, с другой — данные сектора все более связаны усиливающимися обоюдными сторонам интеграционными процессами<sup>7</sup>.

При этом любое предлагаемое изменение в системе государственной помощи следует рассматривать как элемент, нарушающий целостность системы государственного регулирования экономики, способный вызвать диспропорции в конъюнктуре рынка. По своей сути господдержка явля-

---

<sup>5</sup> Tullok G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft // Western Economic Journal (now Economic Inquiry). 1967.

<sup>6</sup> Лимонов Л.Э. Региональная экономика и пространственное развитие. М.: Издательство Юрайт, 2015.

<sup>7</sup> Мау В. А., Ясин Е. Г. Двадцать лет рыночных реформ и новая модель экономического роста: докл. к XIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.

ется составной частью национальной экономической политики и не может самостоятельно существовать без институтов законодательного, исполнительного и контролирующего характера, функционирование которых обеспечивается государственными структурами и общественными организациями. Государство выполняет, с одной стороны, ограничительную функцию, но в то же время проводит стимулирующую политику, посредством системы оказания государственной поддержки.

Как любому экономическому явлению господдержке присущ двойственный характер: наличие как положительных, так и негативных проявлений.

К негативным проявлениям государственной поддержки предпринимательской активности можно отнести: повышение конкурентоспособности отечественных предпринимателей и созданных ими благ, формирование благоприятных условий для ведения хозяйственной деятельности, мотивация к более рациональному использованию средств производства, стимулирование социальной ответственности бизнеса, импортозамещение и повышение уровня социально-экономической безопасности страны, и т.д. <sup>8</sup>.

К негативным аспектам можно отнести следующие: государственное вмешательство в ценообразование может привести к нарушению рыночного равновесия и возникновению дефицита и излишков; несовершенство политического процесса (практика лоббизма, поиск политической ренты и т.д.); присутствует возможность принимать ошибочные решения и неспособность государства точно предугадать и контролировать последствия принимаемых им решений; государственное вмешательство может повлечь потерю свободы выбора субъектов экономики в принятии решений; политические процессы имеют временной лаг, зачастую не позволяющий оперативно реагировать на изменение экономической ситуации <sup>9</sup>.

Сущность господдержки также может трактоваться через совокупность основных выполняемых ею функций. К наиболее значимым для народно-хозяйственного комплекса страны функциям института государственной поддержки можно отнести следующие:

- обеспечение экономической и национальной безопасности страны, конкурентоспособности национальной экономики.

<sup>8</sup> Сажина М.А. Научные основы экономической политики государства. – М.: НОРМА, 2001.

<sup>9</sup> Блауг М Экономическая мысль в ретроспективе / Пер с англ., 4-е изд. – М: «Дело Лтд», 1994.

При этом применяемые государственным сектором методы должны быть нацелены на устранение провалов рынка, не дестабилизируя рыночные механизмы;

- законодательно-регулирующая функция, формирует нормативное правовое поле, в рамках которого закрепляются как аспекты, закрепляющие привилегии субъектов предпринимательской деятельности, так и возникающие в связи с получением привилегий обязательства социально-экономического характера. Наличие у бизнеса, получающего поддержку государства, соответствующих в равной степени полученным преимуществам обязанностей является ключевым фактором сохранения стабильности основ рыночной экономики, конкурентной борьбы и социальной ответственности института предпринимательства;
- стабилизационная функция, способствует устранению влияния циклических колебаний мировой и национальной экономики, сглаживанию негативных последствий для субъектов экономики, которым приходится трансформироваться в связи со сменой технологических укладов;
- координирующая функция, стимулирующая создание горизонтальных экономических связей, выстраивание новых и адаптацию к действующим реалиям состояния экономики существующих производственных цепочек. Также к данной функции можно отнести благоприятствование организации взаимодействия институтов государства и предпринимательства;
- целеориентирующая функция, предполагающая обоснование и разработку стратегии развития национального производства, включая формирование системы национального прогнозирования, индикативного планирования и экономического программирования. Немаловажным составляющим элементом данной функции является стимулирование создания и развития сегментов рынка, позволяющих государству обеспечивать свои социальные функции, проводить политику по народосбережению и улучшению качества жизни населения.

Опираясь на выявленные функции можно сделать заключение, что система государственной поддержки является своего рода инструментом моделирования народно-хозяйственного комплекса, воздействие которого трансформирует секторы национальной экономики в соответствии со стратегическими интересами государства. Здесь становится отчетливо видна целесообразность взаимосвязи системы планирования национальной политики, в том числе экономической, и

реализацией мер государственной поддержки субъектов экономической деятельности. Это обусловлено необходимостью не только осуществлять оперативное воздействие в ответ на возникающие здесь и сейчас проявления дисбаланса рынка, но и, учитывая циклический характер экономики и возникающих в ней процессов и явлений, структурировать деятельность по оказанию государственной поддержки, выстраивать план проводимых мероприятий и анализировать результаты от всей совокупности как принятых, так и запланированных мер. Перспективным инструментом для проецирования комплекса мер, направленных на поддержку предпринимательской активности субъектов народно-хозяйственного комплекса, может являться метод проектного стратегического планирования.

Для возможности включения в систему стратегического планирования необходимо структурировать основные направления оказания государственной поддержки. Можно выделить два основных направления предоставления государственной поддержки: обеспечение инфраструктуры ведения бизнеса и оказание адресной поддержки предпринимательской деятельности.

В направлении «Обеспечение инфраструктуры ведения бизнеса» целесообразно обозначить две категории данного вида господомощи — прямое и косвенное воздействие. В категорию прямого воздействия отнесены следующие мероприятия: формирование открытой государственной национальной политики и предоставление гарантий неухудшения условий ведения предпринимательской деятельности, создание положительного имиджа государственной власти; формирование законодательной и нормативной правовой базы в экономической сфере; обеспечение эффективного юридического регулирования экономических отношений; создание зон (территорий) экономического развития с особыми экономико-правовыми режимами ведения хозяйственной деятельности; создание логистической и инженерной инфраструктуры для производственных площадок; создание консалтинговой инфраструктуры для предпринимательства; обеспечение активной информационной и просветительской деятельности, повышение предпринимательской грамотности населения.

В категорию косвенного воздействия: поддержание политической стабильности; обеспечение нормального функционирования государственных гражданских институтов; гарантия соблюдения конституционных прав и свобод граждан; обеспечение национальной безопасности и интересов страны. Косвенные факторы обеспечения инфраструктуры ведения предпринимательской деятельности являются совокупностью благоприятных условий, гарантирующих и обеспечивающих возможности для

комфортного ведения деловой активности. Данные факторы не имеют прямого отношения к экономической национальной политике и обеспечиваются за счет нормального функционирования уже существующих государственных, общественных и гражданских институтов. Несмотря на отсутствие количественной измеримой зависимости между данными категориями и макроэкономическими показателями, их обеспечение формирует основу для формирования факторов производства и гарантий устойчивого развития национальной экономики страны.

Можно выделить множество различных форм оказания адресной государственной поддержки предпринимательской деятельности от финансовых мер, таких как прямое инвестирование и обеспечение льготного налогового режима, до организационных мер поддержки (консалтинг, продвижение товаров на международных выставках и т.д.).

Применение данной классификации основных направлений поддержки предпринимательской деятельности в системе стратегического планирования народно-хозяйственного комплекса страны может способствовать более эффективному функционированию национальной экономики в целом — от первичного звена предприятия до совокупности отраслевых рынков.

#### Список литературы

1. Kreuger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. American Economic Review, 1974.
2. Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft // Western Economic Journal (now Economic Inquiry). 1967.
3. Барулин С.В., Бекетова О.Н. Лафферовы эффекты в экономике современной России // Финансы. 2003. № 4.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер с англ., 4-е изд. — М.: «Дело Лтд», 1994.
5. Государственное регулирование экономики / Под ред. проф. А.Н. Петрова. Ч 1. СПб.: Знание, 1999.
6. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. — М.: ИНФРА-М, 2001.
7. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. — Петрозаводск: Петроком, 1993.
8. Лимонов Л.Э. Региональная экономика и пространственное развитие. — М.: Издательство Юрайт, 2015.
9. Мау В. А., Ясин Е. Г. Двадцать лет рыночных реформ и новая модель экономического роста: докл. к XIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012.
10. Сажина М.А. Научные основы экономической политики государства. — М.: НОРМА, 2001.



### References

1. Kreuger A.O. The Political Economy of the Rent-Seeking Society. American Economic Review, 1974.
2. Tullok G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft // Western Economic Journal (now Economic Inquiry). 1967.
3. Barulin S.V., Beketova O.N. Lafferovy efekty v ekonomike sovremennoy Rossii // Finansy. 2003. № 4.
4. Blaug M. Ekonomicheskaya mysl v retrospektive / Per s angl., 4-e izd. – M.: «Delo Ltd». 1994.
5. Gosudarstvennoye regulirovaniye ekonomiki / Pod red. prof. A.N. Petrova. Ch 1. – SPb.: Znaniye. 1999.
6. Istoriya ekonomicheskikh ucheniy / Pod red. V. Avtonomova, O. Ananina, N. Makashevoy. – M.: INFRA-M, 2001.
7. Keynes Dzh. Obshchaya teoriya zanyatosti. protsenta i deneg. – Petrozavodsk: Petrokom. 1993.
8. Limonov L.E. Regionalnaya ekonomika i prostranstvennoye razvitiye. – M.: Izdatelstvo Yurayt. 2015.
9. Mau V. A., Yasin E. G. Dvadtsat let rynochnykh reform i novaya model ekonomicheskogo rosta: dokl. k XIII Apr. mezhdunar. nauch. konf. po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva. – M.: Izd. dom Vysshey shkoly ekonomiki. 2012.
10. Sazhina M.A. Nauchnyye osnovy ekonomicheskoy politiki gosudarstva. – M: NORMA. 2001.

**Д. А. Поправко**

*Старший преподаватель,  
dina.popravko@yandex.ru*

*Российский университет транспорта,  
Москва, Российская Федерация*

## **Современные подходы к изучению феномена бедности**

**Аннотация:** *Статья посвящена основным современным подходам и трактовкам понятия бедности. Рассмотрены различные типы бедности и категории бедных людей, показаны основные причины бедности. Проведен анализ характеристик бедности как экономической, социальной, социально-экономической, социально-философской и социокультурной категории. В статье доказана необходимость комплексного подхода в исследовании феномена бедности.*

**Ключевые слова:** *бедность, проблема бедности, феномен бедности, нищета, лишения, прожиточный минимум, черта бедности, низкий уровень доходов, безработица, культура бедности.*

**D. A. Popravko**

*Senior tutor,  
dina.popravko@yandex.ru*

*Russian University of Transport,  
Moscow, Russian Federation*

## **Modern approaches to studying the phenomenon of poverty**

**Annotation:** *The article is devoted to the main modern approaches and interpretations of the concept of poverty. Various types of poverty and categories of poor people are considered, the main causes of poverty are shown. The analysis of the characteristics of poverty as an economic, social, socio-economic, socio-philosophical and socio-cultural category. The article proves the necessity of an integrated approach in the study of poverty phenomenon.*

**Keywords:** *poverty, problem of poverty, the phenomenon of poverty, destitution, deprivation, living wage, poverty line, low level of income, unemployment, culture of poverty.*

В международной практике применяется двухуровневое определение бедности: «абсолютная» бедность и «общая» бедность<sup>1</sup>. Абсолютная бедность определяется, как невозможность удовлетворить базовые человеческие потребности. Общая бедность является более

---

<sup>1</sup> Гордон Дэвид, Левитас Рут, Таунсенд Питер и др. Бедность и социальная исключенность в Великобритании // SPERO / Перевод В. Танина под науч. ред. Л. Н. Овчаровой. 2007. № 7. С. 163–190.

---

широким критерием, включающим не только отсутствие доступа к осуществлению базовых потребностей, но также и недостаточность участия в процессах принятия решения в гражданской, социальной и культурной жизни.

«Любые исследования необходимо начинать с анализа исторического аспекта, в результате чего определяются предпосылки процесса развития от одного уровня к другому»<sup>2</sup>.

В различных теоретических концепциях понятие «бедность» трактуется по-разному. Ряд авторов определяет бедность как низкий уровень доходов и расходов, другие приравнивают бедность к невозможности поддержания желаемых жизненных стандартов, третьи связывают бедность с определенным самоощущением себя в социуме. Бедность сложно выделить в определенную категорию: экономическую, социальную, философскую и т. д.

Условно можно выделить два основных подхода к определению бедности: экономический и комплексный. Используя *экономический подход*, бедность в первую очередь определяется как состояние нужды, связанное с низкими уровнями дохода и потребления. Авторы, придерживающиеся *комплексного подхода*, рассматривают бедность как отсутствие либо ограниченность доступа к тем ресурсам, которые определяют качество жизни человека<sup>3</sup>. Большинство исследователей рассматривают феномен бедности с разных точек зрения, т.е. используют комплексный подход: бедность рассматривается как экономическая, социальная, социально-экономическая, социально-философская, социокультурная и т.п. категория.

Бедность – понятие многофакторное. Она влияет на политику, экономику, социальные отношения, культуру, а также на такие базовые характеристики жизни, как состояние здоровья и уровень образования. Поэтому кажется важным понимание того, что представляет собой бедность в рамках экономической, социальной, философской и др. категорий.

В рамках *экономической категории* были рассмотрены монетарные и немонетарные линии бедности, применимые ко всем трем концепциям: абсолютной, относительной и субъективной, а также показывается, что только комбинирование монетарных и немонетарных поро-

---

<sup>2</sup> Репкина О.Б. Закономерности развития предпринимательства в России. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30. С. 36–42. С. 36.

<sup>3</sup> Иванов Н., Гоффе Н., Монусова Г. Глобализация и бедность // Мировая Экономика и Международные Отношения. 2010. № 9. С. 29–42.

гов бедности <sup>4</sup>, предполагающих разные формы ее проявления, дает возможность проводить комплексный анализ бедности, применяя:

- показатель прожиточного минимума и индекс возможностей;
- долю от медианы и индекс лишений;
- оценку на основе вопроса о минимальных доходах;
- оценку на основе вопроса о материальных возможностях.

Бедность является следствием экономических, политических и социальных процессов и от того, что подразумевается под бедностью, зависит выбор тех средств и возможностей, которыми можно оперировать при решении задач по снижению уровня бедности. Исходя из этой задачи, можно выделить несколько подходов к определению и измерению бедности как экономической категории <sup>5</sup>:

- *Денежный подход* – в качестве оценки бедности предлагается использовать показатель потребления, а не доход;
- *Через возможности индивида* – в рамках теории возможностей А.Сена бедность рассматривается как отсутствие функциональных возможностей;
- *Через социальную эксклюзию* – основывается на оценке трудовых доходов человека;
- *Через участие бедных* – в этом случае бедные сами могут принимать участие в измерении бедности и в нахождении путей по ее сокращению;
- *Комплексный подход* – применяется при изучении разнообразных аспектов бедности и определяет взаимосвязанность измерений бедности.

К экономическому подходу определения бедности относится так называемая институциональная теория, применяемая некоторыми экономистами – исследователями <sup>6</sup>. С позиций данной теории, бедность представляет собой экономический институт, который является недостатком механизма распределения средств по удовлетворению потребностей индивидов, домохозяйств и общества в целом. Бедность, как институт, имеет определенные границы, которые нормативно зак-

---

<sup>4</sup> Овчарова Л.Н. Социально-демографический профиль, факторы и формы проявления бедности российского населения / Автореферат докторской диссертации по экономике. – Москва, 2011.

<sup>5</sup> Воронкова О.В. Подходы к определению и измерению бедности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5, № 3.

<sup>6</sup> Абрамов С.А. Бедность как экономическая категория: институционально-эволюционный подход: Автореферат. – Волгоград, 2004. РГБ ОД, 61:04-8/3987.

реплены такими критериями, как черта бедности и прожиточный минимум. Бедность включает домашние хозяйства, которые считаются официально малообеспеченными и пользуются государственной поддержкой. Ведущим механизмом институционализации бедности является «субкультура бедного населения», которая играет основополагающую роль в воспроизводстве данного феномена.

С точки зрения *социологии* бедность, по мнению ряда авторов, представлена, как неспособность поддерживать приемлемый уровень жизни, т. е. в социологии бедность рассматривается как относительное явление.

Современные социологи выделяют четыре подхода при исследовании феномена бедности:

- *При первом подходе* бедность определяется с учетом доходов домохозяйств, когда основной проблемой становится дефицит доходов, а решением проблемы считается внедрение социальных программ, возмещающих данный дефицит.
- *Второй подход* заключается в определении бедности через возможность доступа к качественным услугам.
- *Третий подход* рассматривает бедность через категорию мобильности. Здесь основной проблемой считается застой или недостаток мобильности.
- *При четвертом подходе* свою бедность определяют сами люди в сравнении с соседями и в рамках доминирующей культуры.

По мнению современных социологов, бедность — закономерное явление социальной жизни общества. Данное определение породило в науке такое понятие как «*структурная бедность*», которое признает этот феномен составной частью общества и считает бедность проблемой, которую невозможно решить только экономическими методами.

Российскими социологами в исследованиях бедности все чаще применяется анализ депривации <sup>7</sup>, в ходе которого бедность рассматривается через испытываемые индивидом (группой) лишения.

В отечественной социологии некоторые авторы <sup>8</sup> выделяют феномен «*новой бедности*» в современной России, который состоит в том, что большинство бедных — это работающие люди, большую часть которых составляют «белые воротнички» — работники бюджетной сфе-

---

<sup>7</sup> Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности // Социологические исследования. 2003. № 6. С. 88–96.

<sup>8</sup> Ярошенко С. Новая бедность в России после социализма // Laboratorium. Журнал социальных исследований. 2010. № 2. С. 221–251.

ре. Традиционно к категории «старые бедные» относятся многодетные семьи, а также матери-одиночки, семьи алкоголиков и инвалиды.

Также бедность, как социальная категория, рассматривается через *теорию социального исключения*, когда бедные занимают непривилегированные позиции, становятся лишёнными власти гражданами, неспособными контролировать жизненную ситуацию.

Социологами «новая бедность» рассматривается, как постоянная, ставшая следствием множественного социального исключения, построенного на «классовом» принципе и дополненного «гендерной» идентификацией наиболее нуждающихся. В структуре бедных выделяют четыре *группы по степени нуждаемости*:

- *исключенные* — крайне бедные, материальная ситуация на протяжении двух лет оставалась неизменной или ухудшалась;
- *выживающие* — семьи с нестабильной материальной ситуацией и явной тенденцией к ее ухудшению;
- *работающие бедные* — семьи с нестабильной материальной ситуацией;
- *состоятельные бедные* — средняя имущественная и жилищная обеспеченность.

Как *социально-экономическая категория* бедность формируется на базе реального неравенства в доступе к материальным и нематериальным ресурсам. Это говорит о том, что бедность будет всегда, может меняться только характер ее проявления. В результате чего становится очевидным, что бедность относительна во времени и пространстве. Поэтому каждое государство в определенный исторический период использует свое понимание бедности.

Ряд исследователей, рассматривающих бедность как социально-экономическую категорию, утверждают, что бедность в капиталистическом обществе вызвана не отсутствием материальных благ, она является целесообразно продуманным социальным механизмом. «Снижение объемов производства приводит к массовым увольнениям, снижениям уровня доходов населения, уменьшению его покупательной способности...»<sup>9</sup>.

Так, проповедник неолиберализма, Ф. фон Хайек рассматривал бедность как закономерное и необходимое для всеобщего блага явление в человеческом обществе. Он призывал государство ограничить свое

---

<sup>9</sup> Репкина О.Б. Предпринимательская активность в условиях кризиса. Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. С. 124.

участие в сокращении бедности и считал необходимым возложить ответственность за свою бедность на конкретного человека. Установление таких жестких правил рыночной экономики впервые в истории создало государство, которое осознанно сделало голод средством политического господства.

Исследователи (в частности, Римашевская Н.М.)<sup>10</sup>, изучающие бедность в социально-экономической плоскости, выделяют *три типа бедности*:

- *экономическую* (безработица, низкая оплата труда, неплатежи);
- *бедность престарелых* (низкий уровень пенсий),
- *социальную* (многодетность, одинокие матери, инвалиды).

В *социально-философской концепции* «бедность» нельзя рассматривать в отрыве от понятия «богатство». Так, размышляя над расслоением людей, Платон видел государство состоящим из двух частей: одну составляют бедные, другую — богатые. Другой античный философ, Аристотель изучая вопрос о социальном неравенстве, утверждал, что любое государство состоит из трех элементов: один класс очень беден, другой — очень богат, а третий является средним. Немецкий философ Гегель давал разные определения бедности и богатства. Он предложил понятия «обедневшая масса», «нуждающиеся», «бедный класс», «случайность нужды», «бедность», как противоположность понятиям «богатство», «благополучие».

Исследователи, рассматривающие бедность в социально — философском аспекте, считают, что бедность, как социальный феномен, необходимо приравнять к состоянию противоположному богатству, приводящему к утрате целостности, полноты бытия человека и проявляющемуся функционально деструктивно во всех сферах жизнедеятельности общества и жизненного мира человека». Здесь также предлагается рассматривать кроме собственно *состояния бедности*, также *состояние нищеты и обездоленности*.

Кроме социально-философской концепции при рассмотрении феномена бедности применяется *социо-антропологическая концепция* как метод «человеческого измерения».

В *социальной антропологии бедности*, наряду с исследованием конкретных материальных причин и следствий бедного существования, также выявляются духовно-нравственные ориентиры движения к про-

<sup>10</sup> Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения (социальное дно)// Социологические исследования. 2004. № 4. С. 33—44.

стой и утилитарной цели — обеспечению «максимума блага для максимума людей». Одним из исследователей в этой области (Коваль Б.И.)<sup>11</sup> была предложена *матрица критериев бедности* по следующим параметрам: экономическим, социальным, психологическим, социальным, медицинским, культурным, правовым и религиозным. Все многочисленные характеристики данных параметров создают сложный узор основных черт бедности и нищеты как социального явления. Бедность — это пассивность, безволие, обида, усталость, агрессивность, неверие в собственные силы, замкнутость. Бедность — это плохое здоровье, голод, наркомания и алкоголизм. Бедность — это безграмотность и бескультурье, бесправие и стихийные бунты. Бедность — это аморальность и презрение к окружающему миру, неверие в добро и в справедливость. Бедность — это низкий социальный статус, отчуждение, дискриминация, низкий душевой доход, отсутствие достойного жилья и т. п.

В широком экзистенциальном смысле бедность, а тем более нищета, это — явное зло, которое препятствует нормальной человеческой жизни. Только приверженцы добровольной аскезы и нищенства добровольно избирают путь пауперизма и самоотречения. Они полагают, что состояние нужды дает личности свободу и божественную силу, а главное — автоматически освобождает от любой вины, от греха. Но для большинства людей бедность — это нужда и жалкое существование, они хотели бы жить обеспечено и достойно, но им это не под силу.

#### Список литературы

1. Абрамов С.А. Бедность как экономическая категория: институционально-эволюционный подход: Автореферат. — Волгоград, 2004. РГБ ОД, 61:04-8/3987.
2. Гордон Дэвид, Левитас Рут, Таунсенд Питер и др. Бедность и социальная исключенность в Великобритании // SPERO / Перевод В. Танина под науч. ред. Л. Н. Овчаровой. 2007. № 7. С.163—190.
3. Воронкова О.В. Подходы к определению и измерению бедности // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5, № 3.
4. Давыдова Н.М. Депривационный подход в оценках бедности // Социологические исследования. 2003. № 6. С. 88—96.
5. Иванов Н., Гоффе Н., Монусова Г. Глобализация и бедность // Мировая Экономика и Международные Отношения. 2010. № 9. С. 29—42.

---

<sup>11</sup> Коваль Б.И. Латинская Америка XX века: социальная антропология бедности. — М.: Наука, 2006.



6. Коваль Б.И. Социальная антропология бедности // Политическое образование. Электронный журнал. – 2009/ <http://www.lawinrussia.ru/sotsialnaya-antropologiya-bednosti>.
7. Овчарова Л.Н. Социально-демографический профиль, факторы и формы проявления бедности российского населения: Автореферат докторской диссертации по экономике. – Москва, 2011.
8. Репкина О.Б. Предпринимательская активность в условиях кризиса // Путеводитель предпринимателя. 2010. № 8. С. 121–126.
9. Репкина О.Б. Закономерности развития предпринимательства в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2012. № 30. С. 36–42.
10. Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения (социальное дно) // Социологические исследования. 2004. № 4. С. 33–44.
11. Ярошенко С. Новая бедность в России после социализма // Laboratorium. Журнал социальных исследований. 2009.

#### References

1. Abramov S.A. Bednost' kak ekonomicheskaya kategoriya: institutsional'no-evolyutsionnyi podkhod: Avtoreferat. – Volgograd, 2004. RGB OD, 61:04-8/3987.
2. Gordon Devid, Levitas Rut, Taunsend Piter i dr. Bednost' i sotsial'naya iskluchennost' v Velikobritanii // SPERO / Perevod V. Tanina pod nauch. red. L. N. Ovcharovoi. 2007. № 7. S.163–190.
3. Voronkova O.V. Podkhody k opredeleniyu i izmereniyu bednosti// Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2007. T. 5. № 3.
4. Davydova N.M. Deprivatsionnyi podkhod v otsenkakh bednosti // Sotsiologicheskie issledovaniya. 2003. № 6. S. 88–96.
5. Ivanov N., Goffe N., Monusova G. Globalizatsiya i bednost'//Mirovaya Ekonomika i Mezhdunarodnye Otnosheniya. 2010. № 9. С. 29–42.
6. Koval' B.I. Sotsial'naya antropologiya bednosti // Politicheskoe obrazovanie. Elektronnyi zhurnal. – 2009/ <http://www.lawinrussia.ru/sotsialnaya-antropologiya-bednosti>.
7. Ovcharova L.N. Sotsial'no-demograficheskii profil', faktory i formy proyavleniya bednosti rossiiskogo naseleniya: Avtoreferat doktorskoj dissertatsii po ekonomike. – Moskva, 2011
8. Repkina O.B. Predprinimatel'skaya aktivnost' v usloviyakh krizisa // Putevoditel' predprinimatel'ya. 2010. № 8. S. 121–126.
9. Repkina O.B. Zakonomernosti razvitiya predprinimatel'stva v Rossii // Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2012. № 30. С. 36–42.
10. Rimashevskaya N.M. Bednost' i marginalizatsiya naseleniya (sotsial'noe dno)// Sotsiologicheskie issledovaniya. 2004. № 4. S. 33–44.
11. Yaroshenko S. Novaya bednost' v Rossii posle sotsializma // Laboratorium. Zhurnal sotsial'nykh issledovaniy. 2009.

**Я. Н. Радзиевская**

*yanaradziewskaya@yandex.ru*

*Главное управление Центрального банка Российской Федерации  
по Центральному федеральному округу г. Москва,  
Москва, Российская Федерация*

## **Основы роста рынка коллективных инвестиций**

**Аннотация:** *Обозначены основные взаимосвязи участников рынка коллективного инвестирования, вычленены его локальные «микроцентры», выстроены соответствующие цепочки влияния. Уточнены и проанализированы основные факторы развития рынка коллективных инвестиций с учетом их особенностей в Российской Федерации. Выполнен корреляционный анализ влияния этих факторов на развитие рынка в РФ. Факторы ранжированы согласно степени их влияния.*

**Ключевые слова:** *факторы развития рынка коллективного инвестирования, показатели развития рынка, «микроцентры» рынка коллективных инвестиций, корреляционный анализ факторов влияния.*

**Y. N. Radziewskaya**

*yanaradziewskaya@yandex.ru*

*The Central Bank of the Russian Federation  
Main Branch for the Central Federal District, Moscow,  
Moscow, Russian Federation*

## **Bases of growth of the collective investments market**

**Annotation.** *The main interrelations of the participants in the collective investment market are identified, its local market «micro-centres» are fleshed out, corresponding chains of influence are built. Clarified and analyzed the main factors of the market of collective investments based on their characteristics in the Russian Federation. Done correlation analysis of the impact of these factors on market development in RF. Factors ranked according to their degree of influence.*

**Keywords:** *factors of development, the market of collective investments, «micro-centers» of the collective investment market, correlation analysis of influence factors.*

Рынок коллективных инвестиций (далее – КИ) активно развивается в современном обществе, что обусловлено как спецификой самого рынка, так и потенциалом среды коллективного инвестирования. Какие же факторы, и в какой степени, влияют на развитие рынка и определяют его уровень? Получив ответы на эти вопросы, мы сможем правильнее оценивать перспективы рынка КИ и прогнозировать его изменения.

---

В современном, глобализированном, социуме локальные рынки на уровне отдельных государств неизбежно подчинены влиянию факторов макроуровня: расстановке сил в мировой экономике и политике и, соответственно, уровню политической, экономической, социальной стабильности в мире и его регионах, чередующейся с явлениями кризисов. Одновременно локальные рынки зависят и от своих «местных», факторов (географии региона, уровня развития его рынков, законодательных особенностей страны и т. п.)<sup>1</sup>. Исходя из тесной взаимосвязи, в которой находятся рынки КИ и фондовый, отметим, что факторы, определяющие развитие обоих рынков – тесно переплетаются.

Вопросам оценки развития фондового рынка уделено внимание исследователей, вместе с этим, рассматриваются и проблемы рынка коллективного инвестирования, однако, факторы развития рынка КИ четко не выделяются.

Таким образом, есть необходимость обозначить основные факторы, влияющие на развитие рынка КИ и спрогнозировать основные направления такого влияния. Затем, выполнив корреляционный анализ, подтвердим или опровергнем наш прогноз. Для этого мы выделим: основные взаимосвязи участников рынка; его локальные «микроцентры»; уточним и систематизируем основные факторы его развития, учитывая особенности коллективного инвестирования в РФ. Все это поможет нам выявить причины проблемных этапов развития рынка РФ.

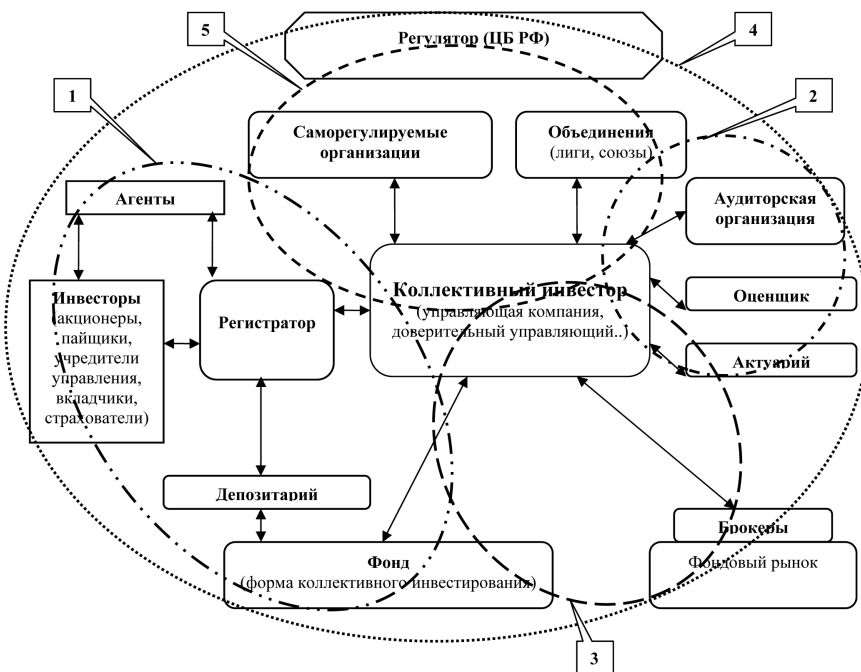
Коллективное инвестирование можно представить как процесс, в котором непрерывно осуществляются взаимообразные отношения его участников. Цели и задачи каждого из субъектов рынка КИ подчинены общей идее вовлечения временно свободных средств мелких инвесторов в процесс «крупного инвестирования», при этом рынок КИ, как органайзер позволяет объединить усилия мелких инвесторов. Каждый из кругов таких взаимоотношений многократно возобновляется, влечет за собою следующий этап и передает, при последующих повторениях, накопленный опыт и навыки, что способствует совершенствованию процесса инвестирования.

Для более четкого уяснения влияния различных факторов, на развитие рынка КИ, представим схему взаимоотношений его участников (рис. 1).

Взаимоотношения между участниками рынка можно условно разделить на взаимодействие его «микроцентров», каждый из которых объединяет определенную часть деятельности рынка.

---

<sup>1</sup> Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблишер, 2002. С. 350.



**Рис. 1. Основные цепочки взаимоотношений при коллективном инвестировании <sup>2</sup>**

1. Взаимоотношения инвесторов первого уровня с субъектами рынка, которые могут осуществляться прямо (инвестор-регистратор) или опосредованно (с помощью агентов).

2. Взаимодействие коллективного инвестора (далее – КИРа) с субъектами рынка, обеспечивающими ее деятельность (аудитором, оценщиком, актуарием).

3. Выход коллективного инвестора (УК) на фондовый рынок.

4. Взаимоотношения КИРа внутри «своей» СРО и других объединений.

5. Общий надзор и контроль над рынком в целом и отдельными его участниками, осуществляемый ЦБ РФ.

Основным участником таких взаимоотношений выступает КИР (УК), основным регулятором – ЦБ РФ, при этом, каждая из представленных цепочек взаимоотношений пересекается с остальными, т. е. все

<sup>2</sup> Разработка автора. В качестве примера рассмотрен наиболее формализованный и отработанный на практике вариант инвестирования в ПИФ.

они влияют друг на друга. Это влияние носит, как прямой, так и опосредованный характер. Именно благодаря схеме коллективного инвестирования и осуществляется влияние инвесторов 1-го уровня на развитие фондового рынка. Таким образом, основные «микроцентры» рынка, в первую очередь, зависят от действий: 1) инвесторов 1-го уровня; 2) КИ-Ров; 3) фондового рынка; 4) регулятора рынка; 5) саморегулируемых объединений КИ. Далее, исходя из представленной схемы взаимоотношений, и следуя существующим подходам к обозначению факторов фондового рынка, представим факторы влияния на рынок КИ.

Рассуждая о развитии фондового, а, следовательно, и рынка КИ в РФ, исследователи в первую очередь рассматривают влияние внешних факторов (их влияние на рынок акций оценивают в 80–90%)<sup>3</sup>. Так Я. М. Миркин говорит о фундаментальных факторах развития фондового рынка, как об объективных факторах, позволяющих оценивать ситуацию рынка в долгосрочной перспективе, причем разделяет их на внутренние (действующие, внутри страны) и внешние<sup>4</sup>. А. Абрамов отмечает среди факторов рынка КИ уровень развития инвестфондов<sup>5</sup>. М. А. Смирнов, напротив, говорит об отрицательном влиянии факторов, приведших к резкому обрушению рынка — напряженности на международных финансовых рынках и спекулятивной специфике инвестирования российских клиентов<sup>6</sup>. Д. С. Севрюков отмечает, что переизбыток вариантов выбора — сдерживающий фактор развития рынка КИ<sup>7</sup>.

Систематизируем и уточним основные факторы, влияющие на развитие рынка КИ, присоединив к ним и основные показатели<sup>8</sup>, с помощью которых можно оценить каждый из факторов в таблице 1.

Считаем, что среди внешних факторов, определяющих деятельность рынка, должны присутствовать факторы влияния долгосрочных

---

<sup>3</sup> Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. — М.: Альпина Паблишер, 2002. С. 76.

<sup>4</sup> Там ж, С. 75.

<sup>5</sup> Абрамов А. Развитие отрасли коллективных инвестиций // Развитие рынка. — 2011. — № 12 [106]. С. 12–15.

<sup>6</sup> Финансовые рынки Евразии: устройство, динамика, будущее / Под ред. проф. Я. М. Миркина. — М.: Магистр, 2017. С. 12

<sup>7</sup> Смирнов М. А. Рынок коллективных инвестиций в России: кризисная динамика и краткосрочные перспективы // Финансовая аналитика. 2012 17(107). С. 12, 30–36.

<sup>8</sup> Это только основные показатели, поскольку более полная характеристика каждого из факторов влечет за собою группу показателей.

Факторы развития рынка КИ <sup>9</sup>

№ п/п	Факторы	Основные показатели	Влияние факторов на рынок КИ в целом <sup>10</sup>
Внешние			
1	Долгосрочные циклы мировой экономики	Мировые цены на сырьевые товары и энергоносители [5]	+/-
2	Долгосрочные циклы мировой политики	Показатели эффективности государственного управления в странах мира [13,14]	+/+
3	Региональная принадлежность рынка	Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны [6]	+/+
4	Зависимость от рынка-лидера и других ведущих рынков. Взаимозависимость с другими рынками	Степень оцененности фондового рынка [7, С. 9]	+/+
5	Долгосрочные циклы мировой демографии	Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития. [12]	+/-
Внутренние			
6	Принадлежность к развитым или формирующимся рынкам	Рейтинги инвестиционных фондов	+/+
7	Структура собственности	Fragile states index (Рейтинги слабости стран)	+/+
9	Финансовая глубина и финансовая структура макроэкономики. Отраслевая структура макроэкономики	Рейтинг страны по уровню финансовой грамотности	+/+
10	Экономическая и финансовая политика государства	Рейтинги стран мира по уровню ВВП на душу населения	+/+
11	Равномерность развития территорий РФ	ВВП региональный на душу населения	+/+

циклов политики и демографии, поскольку эти составляющие определяют количество и качество потенциальных инвесторов 1-го уровня.

Интересно, что, с одной стороны, улучшение демографической ситуации в РФ, которое прогнозируется рядом сценариев, подразумевает увеличение рождаемости, количества молодого населения и т. п. Однако, исходя из прогнозов продолжительности жизни и среднего возраст-

<sup>9</sup> Таблица сформирована автором на основании обобщения и анализа данных [4, 7, 10]. «+/-» – знак «+» перед дробью обозначает направление изменения показателя рынка, а знак – после дроби – направление изменения самого рынка.

<sup>10</sup> В таблице указаны наиболее вероятные прогнозы влияния факторов с точки зрения автора.

та населения РФ<sup>11</sup>, в обществе к 2030 г. будет преобладать стареющее население (и это мировая тенденция), которое является основным накопителем и хранителем сбережений, а значит, и потенциальным инвестором для КИ. В то же время «молодое» население может и должно больше инвестировать, но для этого ему необходимо улучшать свои финансовые благополучие и грамотность (см. далее). Таким образом, «омолаживание» населения сегодня отрицательно влияет на развитие КИ.

Думаем, что среди внутренних факторов, влияющих на рынок КИ РФ должен присутствовать фактор равномерности развития территорий.

Опираясь на то, что определяющими факторами для развития рынка КИ как и фондового (более чем на 3/4), выступают внешние факторы, выполним корреляционный анализ их влияния на развитие рынка.

В качестве основных показателей развития рынка КИ используем показатели: соотношения: чистых активов ПИФов к ВВП и на душу населения; пенсионных резервов и накоплений к ВВП и к численности населения, а так же количества ПИФов и НПФов к ВВП. Проведем расчеты за период последних 10-ти лет, их результаты представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

### Корреляционный анализ влияния внешних факторов на развитие рынка КИ

1. Показатель развития рынка: соотношение чистых активов ПИФов к ВВП		
Индикаторы	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи
1	2	3
Динамика среднегодовой цены на нефть Brent	-0,222	Обратная, очень слабая
Динамика среднегодовой цены на золото (тройская унция)	0,546	Умеренная
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	-0,322	Обратная, слабая
Voice and Accountability	-0,668	Обратная умеренная
Government Effectiveness	0,555	Умеренная
Rule of Law	0,632	Умеренная
Political Stability and Absence of Violence	-0,448	Обратная, слабая
Regulatory Quality	-0,464	Обратная слабая
Control of Corruption	0,243	Практически отсутствует
Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны	0,601	Умеренная
Степень оцененности фондового рынка	-0,369	Обратная слабая
Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития.	-0,346	Обратная, слабая
Численность населения	0,560	Умеренная

<sup>11</sup> Андреев Е., Вишневецкий А. Ближайшие демографические перспективы России // Демоскоп weekly. 2014. 2–15 июня. № 601–602. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://demoscope.ru/weekly/2014/0601/s\\_map.php](http://demoscope.ru/weekly/2014/0601/s_map.php).

2. Показатель развития рынка: соотношение чистых активов ПИФ к численности населения		
Индикаторы	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи
1	2	3
Динамика среднегодовой цены на нефть Brent	-0,283	Обратная, практически отсутствует
Динамика среднегодовой цены на золото	0,654	Умеренная
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	-0,744	Обратная, сильная
Voice and Accountability	0,685	Умеренная
Government Effectiveness	0,689	Умеренная
Rule of Law	-0,494	Обратная, слабая
Political Stability and Absence of Violence	-0,705	Обратная, сильная
Regulatory Quality	0,410	Слабая
Control of Corruption	0,762	Сильная
Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны	-0,413	Обратная, слабая
Степень оцененности фондового рынка	-0,222	Обратная, слабая
Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития.	-0,283	Обратная слабая
Численность населения	0,687	Умеренная
3. Показатель развития рынка – соотношение пенсионных резервов ПИФов к ВВП		
Динамика среднегодовой цены на нефть Brent	-0,618	Обратная, сильная
Динамика среднегодовой цены на золото	-0,675	Обратная, умеренная
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	-0,188	Обратная, практически отсутствует
Voice and Accountability	0,377	Слабая
Government Effectiveness	-0,536	Обратная умеренная
Rule of Law	-0,344	Обратная, слабая
Political Stability and Absence of Violence	0,093	Практически отсутствует
Regulatory Quality	0,408	Слабая
Control of Corruption	-0,099	Обратная, практически отсутствует
Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны	-0,674	Обратная, умеренная
Степень оцененности фондового рынка	-0,111	Обратная, практически отсутствует
Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития.	-0,003	Обратная, практически отсутствует
Численность населения	-0,268	Обратная, практически отсутствует
4. Показатель развития рынка: соотношение суммы пенсионных резервов и накоплений НПФ к ВВП		
Динамика среднегодовой цены на нефть Brent	-0,231	Обратная, слабая
Динамика среднегодовой цены на золото	0,502	Умеренная
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	-0,343	Обратная, слабая
Voice and Accountability	-0,766	Обратная, сильная
Government Effectiveness	0,563	Умеренная
Rule of Law	0,659	Умеренная
Political Stability and Absence of Violence	-0,493	Обратная, слабая
Regulatory Quality	-0,761	Обратная, сильная



Продолжение таблицы 2

Индикаторы	Коэффициент корреляции	Степень тесноты связи
1	2	3
Control of Corruption	0,484	Слабая
Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны	0,665	Умеренная
Степень оцененности фондового рынка	-0,520	Обратная, умеренная
Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития.	-0,230	Обратная, слабая
Численность населения	0,792	Сильная
5. Показатель развития рынка: соотношение суммы пенсионных резервов и накоплений НПФов к численности населения		
Динамика среднегодовой цены на нефть Brent	-0,105	Обратная, слабая
Динамика среднегодовой цены на золото	0,564	Средняя
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	-0,305	Обратная, слабая
Voice and Accountability	-0,765	Обратная, сильная
Government Effectiveness	0,673	Средняя
Rule of Law	0,651	Средняя
Political Stability and Absence of Violence	-0,519	Обратная, слабая
Regulatory Quality	-0,796	Обратная, сильная
Control of Corruption	0,479	Слабая
Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны	0,766	Средняя
Степень оцененности фондового рынка	-0,433	Обратная, средняя
Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития.	-0,151	Обратная, слабая
Численность населения	0,786	Сильная
6. Показатель развития рынка: соотношение количества ПИФ и НПФ к ВВП		
Динамика среднегодовой цены на нефть Brent	-0,271	Обратная, слабая
Динамика среднегодовой цены на золото	-0,667	Обратная, умеренная
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	0,189	Практически отсутствует
Voice and Accountability	0,679	Умеренная
Government Effectiveness	-0,590	Обратная, умеренная
Rule of Law	-0,591	Обратная, умеренная
Political Stability and Absence of Violence	0,399	Слабая
Regulatory Quality	0,727	Сильная
Control of Corruption	-0,533	Обратная, умеренная
Рейтинг глобальной конкурентоспособности страны	-0,699	Обратная, умеренная
Степень оцененности фондового рынка	0,364	Умеренная
Рейтинг стран мира по индексу человеческого развития.	0,108	Практически отсутствует
Численность населения	-0,653	Обратная, умеренная

Данные исследования позволяют выявить и подтвердить влияние на развитие рынка КИ факторов, представленных в таблице 2. Так циклы развития мировой экономики «умеренно» влияют на развитие рын-

## Обобщение корреляционных связей показателей развития рынка КИ

Индикаторы	Показатели развития рынка КИ					
	1	2	3	4	5	6
	Отношение чис- тных активов ПИ- Фов к ВВП	Отношение чис- тных активов ПИФ к численности на- селения	Отношение пен- сионных резервов ПИФов к ВВП	Соотношение суммы пенсион- ных резервов и ПИФов накоп- лений к ВВП	Соотношение ум- ных пенсионных резервов и накоп- лений ПИФов к численности на- селения	Соотношение ко- личества ПИФ + ПИФ к ВВП
1	2	3	4	5	6	7
Динамика среднегодовой це- ны на нефть Brent	-0,222	-0,283	-0,618	-0,231	-0,105	-0,271
Динамика среднегодовой цены на золото (тройская ун- ция)	0,546	0,654	-0,675	0,502	0,564	-0,667
Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong)	-0,322	-0,744	-0,188	-0,343	-0,305	0,189
Voice and Accountability	-0,668	0,685	0,377	-0,766	-0,765	0,679
Government Effectiveness	0,555	0,689	-0,536	0,563	0,673	-0,590
Rule of Law	0,632	-0,494	-0,344	0,659	0,651	-0,591
Political Stability and Absence of Violence	-0,448	-0,705	0,093	-0,493	-0,519	0,399
Regulatory Quality	-0,464	0,410	0,408	-0,761	-0,796	0,727
Control of Corruption	0,243	0,762	-0,099	0,484	0,479	-0,533
Рейтинг глобальной конку- рентоспособности страны	0,601	-0,413	-0,674	0,665	0,766	-0,699
Степень оцененности фондо- вого рынка	-0,369	-0,222	-0,111	-0,520	-0,433	0,364
Рейтинг стран мира по индек- су человеческого развития.	-0,346	-0,283	-0,003	-0,230	-0,151	0,108
Численность населения	0,560	0,687	-0,268	0,792	0,786	-0,653

ка. Хотя эта связь нарушается в отношении ПИФов. Вместе с этим, изменения цен на такой сырьевой товар как нефть практически отрицательно коррелирует с российским рынком КИ, что можно связать с его внутренним обеспечением и потреблением.

Влияние же политической стабильности, для представленных индексов не подтверждается. Это индексы: Political stability index (-2,5 weak; 2,5 strong) и Political Stability and Absence of Violence, хотя, тут возмож-на дискуссия и относительно корректности самих индексов<sup>12</sup>.

Подтверждается достаточно высокой корреляцией (близкой к сильной) и влияние фактора региональной принадлежности рынка

<sup>12</sup> Human Development Index / Индекс развития человеческого потенциала // ИАА Центр гуманитарных технологий | Centre for Human Technologies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.

(показатели глобальной конкурентоспособности). Здесь также есть отклонения для ПИФов. Однако такой показатель как степень оцененности рынка демонстрирует отрицательную связь.

Интересно, что фактор демографии, при прямой оценке численности населения показывает зависимость близкую к сильной, но оценка этого фактора с помощью индекса человеческого развития не дает зависимости.

### **Выводы**

Развитие рынка КИ определяется внешними и внутренними факторами схожими с факторами, определяющими развития фондового рынка, однако есть и различия, которые обуславливаются «спецификой» рынка КИ, его природой, структурой, особенностями функционирования.

Рынок КИ можно представить и разделить как совокупность неразрывно связанных «микроцентров», которые и определяют его основные направления развития, находясь в постоянных взаимоотношениях. Основными участниками рынка в этих центрах являются: инвесторы 1-го уровня, коллективные инвесторы (УК), регулятор, СРО и менеджеры фондового рынка.

Определяющими факторами развития рынка КИ являются – внешние факторы. Выполненный корреляционный анализ их влияния на развитие рынка КИ, позволил уточнить наличие и степень такого влияния. При этом получены как подтверждения, так и опровержения основных прогнозов.

Данные исследования подтверждают, что фактор развития мировой экономики влияет на развитие рынка, это «умеренное» влияние. Вместе с этим, изменения цен на такой сырьевой товар как нефть практически не коррелируют с российским рынком КИ.

Не подтверждено влияние на развитие рынка фактора политической стабильности (по значениям индексов: Political stability index и Political Stability and Absence of Violence).

Фактор региональной принадлежности рынка коррелирует с показателями рынка КИ (связь близка к сильной), но фактор зависимости от других рынков (показатель оцененности рынка) показал отрицательную связь.

Демографический фактор, при прямой оценке численности населения показывает зависимость близкую к сильной, но оценка этого фактора с помощью индекса человеческого развития в РФ не дает зависимости.

Считаем, что представленное исследование влияния внешних факторов на развитие рынка КИ может получить продолжение, поскольку требует детализации относительно каждого из показателей развития рынка в отдельности. Кроме этого, с нашей точки зрения, для РФ влияние внутренних факторов также значительно, следовательно, представляет интерес для изучения.

#### Список литературы

1. Абрамов А. Развитие отрясли коллективных инвестиций // Развитие рынка. 2011. № 12 [106]. С. 12–15.
2. Андреев Е., Вишнеvский А. Ближайшие демографические перспективы России // Демоскоп weekly. 2014. 2–15 июня. № 601–602. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://demoscope.ru/weekly/2014/0601/s\\_map.php](http://demoscope.ru/weekly/2014/0601/s_map.php).
3. Киричанский К. В. Типология фундаментальных факторов как основа фундаментального анализа рынка ценных бумаг // Вестник Челябинского государственного университета. 2002. № 1. Т. 8. С. 99–104. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-faktorov-analiza-rynka-tsennyh-bumag>.
4. Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 624 с.
5. Мировые рынки // Холдинг «ФИНАМ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.finam.ru/international/home/> (дата обращения: 15.03.2017).
6. Рейтинг стран мира по уровню глобальной конкурентоспособности по версии ВЕФ // ИАА Центр гуманитарных технологий | Centre for Human Technologies [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index> \Российский фондовый рынок: 2015 События и факты // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015.pdf>.
7. Севрюков Д. С. «Переизбыток» выбора как сдерживающий фактор развития рынка коллективных инвестиций // Фондовый рынок. 2013. № 37(565). С. 56–63.
8. Смирнов М. А. Рынок коллективных инвестиций в России: кризисная динамика и краткосрочные перспективы // Финансовая аналитика. 2012 17(107). С. 30–36.
9. Финансовые рынки Евразии: устройство, динамика, будущее / под ред. проф. Я. М. Миркина. – М.: Магистр, 2017. – 384 с.
10. Ярославцева А. О. Сравнительные рейтинги и индексы как инструменты измерения политической стабильности // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. 2012. №2. С. 103–113. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/>

sravnitel'nye-reytingi-i-indeksy-kak-instrumenty-izmereniya-politicheskoy-stabilnosti.

11. Human Development Index / Индекс развития человеческого потенциала // ИАА Центр гуманитарных технологий | Centre for Human Technologies. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.
12. Political stability – country rankings // www.TheGlobalEconomy.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb\\_political\\_stability](http://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_political_stability).
13. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project // The World Bank Group. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.

### References

1. Abramov A. Razvitie otryasli kollektivnykh investitsii // Razvitie rynka. 2011. № 12 [106]. S. 12–15.
2. Andreev E., Vishnevskii A. Blizhaishie demograficheskie perspektivy Rossii // Demoskop weekly. 2014. 2–15 iyunya № 601–602. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: [http://demoscope.ru/weekly/2014/0601/s\\_map.php](http://demoscope.ru/weekly/2014/0601/s_map.php).
3. Kirichanskii K. V. Tipologiya fundamental'nykh faktorov kak osnova fundamental'nogo analiza rynka tsennykh bumag // Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2002. №1. T. 8. S. 99–104. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-faktorov-analiza-rynka-tsennykh-bumag>.
4. Mirkin Ya. M. Rynok tsennykh bumag Rossii: vozdeistvie fundamental'nykh faktorov, prognoz i politika razvitiya. – M.: Al'pina Publisher, 2002. – 624 s.
5. Mirovye rynki // Kholding «FINAM». [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: <http://www.finam.ru/international/home/>.
6. Reiting stran mira po urovnyu global'noi konkurentosposobnosti po versii VEF // IAA Tsentr gumanitarnykh tekhnologii | Centre for Human Technologies [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index>.
7. Rossiiskii fondovyi rynek: 2015 Sobytiya i fakty // [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015.pdf>.
8. Sevryukov D. S. «Perezbytok» vybora kak sderzhivayushchii faktor razvitiya rynka kollektivnykh investitsii // Fondovyi rynek. 2013. № 37(565). S. 56–63.
9. Smirnov M. A. Rynok kollektivnykh investitsii v Rossii: krizisnaya dinamika i kratkosrochnye perspektivy // Finansovaya analitika. 2012 17(107). S. 30–36.
10. Finansovye rynki Evrazii: ustroystvo, dinamika, budushchee / pod red. prof. Ya. M. Mirkina. – M.: Magistr, 2017. – 384 s.
11. Yaroslavtseva A. O. Sravnitel'nye reitingi i indeksy kak instrumenty izmereniya politicheskoi stabil'nosti // Vestnik Rossiiskogo universiteta družby narodov. Seriya: Politologiya. 2012. № 2 . S. 103–113. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhim

- dostupa: URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnye-reytingi-i-indeksy-kak-instrumenty-izmereniya-politicheskoy-stabilnosti>.
12. Human Development Index / Indeks razvitiya chelovecheskogo potentsiala // IAA Tsentr gumanitarnykh tekhnologii | Centre for Human Technologies. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.
  13. Political stability – country rankings // [www.TheGlobalEconomy.com](http://www.TheGlobalEconomy.com) [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: [http://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb\\_political\\_stability](http://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_political_stability).
  14. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project // The World Bank Group. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.

**Т. В. Сапрыкина**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
Saprykina@bsu.edu.ru*

*Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет,  
Белгород, Российская Федерация*

**М. А. Котлярова**

*Студент 3-го курса магистратуры,  
m.cotlyarova@yandex.ru*

*Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет,  
Белгород, Российская Федерация*

**Е. В. Круговцова**

*Студент 3-го курса магистратуры,  
katerina,iackowlewa@yandex.ru*

*Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет,  
Белгород, Российская Федерация*

## **Тенденции развития налогового консультирования и оптимизации налоговых платежей хозяйствующих субъектов в России**

**Аннотация:** В статье раскрывается понятие, этапы и факторы появления налогового консультирования в Российской Федерации. В работе анализируются статистические данные с официальных сайтов РБК и Палаты налоговых консультантов. Приведены способы оптимизации налогового бремени налогоплательщика. Кроме того, обоснована необходимость законодательного регулирования деятельности налоговых консультантов. В конце работы сделаны выводы о том, что институт налогового консультирования нуждается в серьезной модернизации.

**Ключевые слова:** налоговое консультирование, налоговые отношения, налоговое бремя, налоговая оптимизация, налоговый консультант.

**T. V. Saprykina**

*Cand. Sci. (Econ.),  
Saprykina@bsu.edu.ru*

*Belgorod National research University,  
Belgorod, Russian Federation*

**M. A. Kotlyarova**

*3rd year student of master's degree,  
m.cotlyarova@yandex.ru*

*Belgorod National research University,  
Belgorod, Russian Federation*

**E. V. Krugovtsova**

*3rd year student of master's degree,  
katerina.iackowlewa@yandex.ru*

*Belgorod National research University,  
Belgorod, Russian Federation*

### **The formation and development trends of the tax advice in Russia**

**Annotation:** *The article reveals the concept, stages and factors of the emergence of tax counseling in the Russian Federation. The work analyzes statistical data with official sites of RBC and the Chamber of Tax Consultants. The ways of optimization of the tax burden of the taxpayer are presented. In addition, the need for legislative regulation of the activities of tax advisers is justified. At the end of the work, the conclusion was made that the institute of tax consulting needs serious modernization.*

**Keywords:** *tax consulting, tax relations, tax burden, tax optimization, tax consultant.*

В настоящее время Налоговый кодекс РФ как основной закон, а также другие нормативные акты регулирующий налоговые институты, не дают точного законодательного определения налоговому консультированию. В связи с этим, понятие «налоговое консультирование» может звучать по-разному, в зависимости от субъекта дающего это определение.

Вопрос оптимальной налоговой нагрузки изучают многие зарубежные исследователи. Например, Алан Виард и Алекс Брилл в своем труде «Реальная налоговая нагрузка» объясняет налоговую нагрузку как механизм, с помощью которого граждане несут ответственность за вклад в существование справедливого правительства путем предоставления налогов. Налоговую политику авторы рассматривают как отражение ценностей, так как, по мнению американских исследователей, в свободном демократическом обществе граждане должны заботиться о том, как собираются и расходуются налоги. (Брилл).

В учебном пособии «Основы налогового консультирования» изданном в 2008 году, авторами Башкировой Н.Н., Сугрбовой Е.Б. и Гончаренко Л.И. сформировано следующее определение: «налоговое



---

консультирование - вид профессиональной деятельности по оказанию заказчику (консультируемому лицу) на платной основе услуг, содействующих должному исполнению налогоплательщиками, плательщиками сборов, налоговыми агентами, иными лицами обязанностей, предусмотренных законодательством о налогах и сборах»<sup>1</sup>.

Черник Д.Г., Кирина Л.С., Балакин В.В., под налоговым консультированием подразумевают способ реализации прав конкретного налогоплательщика на получение квалифицированной помощи профессионала<sup>2</sup>.

С 2014 г. на рассмотрении Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации находится Законопроект «О налоговом консультировании». Во второй статье законопроекта № 529626-6 дано следующее определение: «налоговое консультирование – деятельность, осуществляемая налоговыми консультантами или налоговыми консультациями по оказанию консультационных услуг в сфере отношений, регулируемых законодательством»<sup>3</sup>.

Рассмотрев несколько источников, дающих определение налоговому консультированию можно сформировать следующее определение. Налоговое консультирование – это деятельность, осуществляемая налоговыми консультантами, в виде разъяснений и рекомендаций по различным налоговым вопросам.

В современных условиях функционирования и развития российской экономики актуальность исследования обусловлена тем, что в области налоговых правоотношений наблюдается активный спрос на налоговых консультантов, советы которых помогают налогоплательщикам выполнять свои обязанности перед государством, при этом, не нарушая законы.

Целью исследования является рассмотрение истории развития налогового консультирования в Российской Федерации. А так же, обосновать необходимость законодательного регулирования деятельности налоговых консультантов.

---

<sup>1</sup> Основы налогового консультирования: Учебное пособие / Н.Н. Башкирова, Е.Б. Сугрובה; Под ред. Л.И. Гончаренко; Финансовая Академия при Правительстве РФ. – М.: Магистр, 2008. – 175 с.

<sup>2</sup> Налоговое консультирование: Учебное пособие / Черник Д.Г. Кирина Л.С., Балакин В.В.; Экономика, 2009 г. – С. 13.

<sup>3</sup> Проект Федерального закона N 529626-6 «О налоговом консультировании»/Режим доступа:[http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz\\_270514-2.pdf](http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_270514-2.pdf).

В России деятельность по предоставлению консультационных услуг в сфере налогообложения является относительно молодой. Ей еще нет 30 лет, что накладывает отрицательный отпечаток на экономическое развитие нашей страны. Развитие и взросление института налогового консультирования можно условно разделить на три этапа (детство, отрочество и юность), а с принятием федерального закона о налоговом консультировании еще и зрелость. В таблице 1 представлены этапы развития налогового консультирования в России и характерные черты каждого из них.

Таблица 1

**Этапы развития налогового консультирования в России <sup>4</sup>**

Период	Характерные черты
1992–2000 (детство)	Во время экономического кризиса обострилась проблема мобилизации доходов в государственный бюджет, в связи с этим налоговая политика имела ярко выраженный фискальный характер, выразившийся в чрезмерном изъятии доходов у налогоплательщиков. Ужесточение налогового режима привело к массовому уклонению от налогов и сокращению налоговой базы. Однако уклонение от уплаты налогов в большинстве случаев происходило по причине незнания законов, низкой налоговой дисциплины, а также в результате использования пробелов в законодательстве. В связи с этим возникла потребность в консультационных услугах информационного характера.
2001–2004 (отрочество)	Характеризуется стабилизацией налоговой системы, введением в действие Налогового Кодекса РФ, сокращением разновидностей взыскиваемых налогов, упрощением устройства исчисления и уплаты налогов. На данном этапе налоговое консультирование было ориентировано на анализирование схем, с помощью которых возможно сокращение налоговых платежей.
2004 – настоящее время (юность)	На данном этапе налоговое законодательство имеет тенденцию к усложнению, практически ежегодно вносится значительное количество изменений в действующую систему взимания налогов и сборов, внедряются новые формы и методы налогового администрирования.
(зрелость)	Принятие Федерального закона «О налоговом консультировании», который определит правовые основы регулирования деятельности по налоговому консультированию в Российской Федерации.

<sup>4</sup> Разработано авторами.

В настоящее время можно с уверенностью утверждать, что налоговое консультирование, оформилось как явление. Услугами налоговых консультантов пользуются все участники налоговых правоотношений, начиная от обычного гражданина, уплачивающего личные налоги и сборы, заканчивая лидерами российской экономики, налоговая нагрузка которых за 2016 год серьезно увеличилась, по сравнению с 2015 годом и составила 12,9%. «Это очень серьезный рост, если принять во внимание, что значение налоговой нагрузки для всей экономики, рассчитываемое ФНС, снизилось на 0,1 п.п. – с 9,7% в 2015 году до 9,6% в 2016-м»<sup>5</sup>.

Исходя из цели деятельности налогового консультанта, им может быть решена задача по снижению налогового бремени хозяйствующего субъекта. Оптимизация налогообложения, в частности минимизация налогов (легальное уменьшение налогов), представляющая собой уменьшение суммы налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика.

Данные действия представляют собой использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов. Другими словами, это организация деятельности экономического субъекта, при которой налоговые платежи сводятся к минимуму на законных основаниях, без нарушения законодательства.

Рассмотрим наиболее распространённые способы оптимизации налогового бремени. Налоговая оптимизация представляет собой текущую и перспективную и выражается следующими способами.

Оптимизация через договор базируется на анализе следующих факторах:

- анализ участников договора: поставщиков и покупателей, заказчиков и исполнителей и других участников ведения хозяйственной деятельности. Контрагенты договоров должны быть проверены по критериям платежеспособности и правомерности ведения деятельности;
- анализ предмета договора предусматривает наличие условий связи с производством и реализации продукции и текущим характером используемой информации;
- анализ вида деятельности в первую очередь актуален при ведении деятельности, для реализации которой необходимо полу-

<sup>5</sup> Исследование РБК: крупнейшие налогоплательщики России. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/special/economics/15/08/2017/597724fd9a794714c9a>. – 187 с.

чение лицензии или разрешений. Зачастую возникают споры при определении расхода на оплату аудиторских услуг и услуг дополнительного образования кадров, так как деятельность таких организаций обязательна к лицензированию;

- анализ даты совершения операции по договору обуславливается с юридической оценки в части с датой перехода права собственности предмета договора, с бухгалтерской оценки в части признания даты расходов по конкретному договорному обязательству, с налоговой оценки в части признания расходов и доходов в налоговом учете;
- анализ формирования цены предмета договора предусматривает установление цены на каждый вид товара или услуги. В конкретной денежной валюте в условных единицах;
- ответственность сторон договора: необходимо прописать права и обязанности каждой из сторон и их возможные нарушения.

Специальные методы налоговой оптимизации подразделяются на:

- «метод замены отношений, при котором организацией применяется гражданско-правовая норма с учетом налоговых последствий применения данных норм;
- метод отсрочки налогового платежа базируется на том факте, что срок уплаты большинства налогов напрямую связан с моментом налогообложения;
- метод прямого сокращения объекта налогообложения применяется в частности при совершении операций купли продажи путем занижения или завышения стоимости товаров, работ и услуг с учетом статьи 40 Налогового кодекса Российской Федерации в рамках 20%;
- метод делегирования налоговой ответственности предприятию-сателлиту заключается в передаче ответственности за уплату основных налоговых платежей специально созданной организации, деятельность которой призвана уменьшить фискальное давление на материнскую компанию всеми возможными вариантами»<sup>6</sup>;
- метод разделения отношений предусматривает разделение крупных предметов договора на более мелкие. Чаще всего применяется строительными организациями в части разделения ремонта здания на реконструкцию и капитальный ремонт с

---

<sup>6</sup> Налогообложение: планирование, анализ, контроль. 2009 г.

целью снижения расходов, так как расходы на реконструкцию увеличивает стоимость основных средств организации;  
 - метод офшора предполагает регистрацию предприятия в безналоговом или низконалоговом режиме налогообложения.

Рассмотрим пример снижения налоговой нагрузки с помощью изменения следующих показателей (табл. 2).

Таблица 2

**Снижения налоговой нагрузки при изменении показателей цены и объема продукции <sup>7</sup>**

№ п/п	Показатель	Факторы, влияющие на налоговую нагрузку	
		Изменение цены на 10 %	Изменение объема на 10%
1	Выручка	увеличивается на 10 %	увеличивается на 10%
2	Переменные не налоговые затраты	не изменяется	увеличивается на 10%
3	Фонд заработной платы	не изменяется	увеличивается на 10%
4	Страховые взносы с фонда заработной платы	не изменяется	увеличивается на 10%
5	Переменные налоговые затраты	не изменяется	увеличивается на 10%
6	Постоянные неналоговые затраты	не изменяется	не изменяется
7	Постоянные налоговые затраты	не изменяется	не изменяется
8	Неналоговые расходы, всего	не изменяется	увеличивается на 10%
9	Налоговые расходы, всего	не изменяется	снижается на 3,5%
10	Расходы, всего	не изменяется	увеличивается на 5,2%
11	Валовая прибыль	увеличивается в 7,5 раз	увеличивается в 3,9 раз
12	Налогооблагаемая прибыль	увеличивается в 7,5 раз	увеличивается в 3,9 раз
13	Налог на прибыль	увеличивается в 7,5 раз	увеличивается в 3,9 раза
14	Чистая прибыль	увеличивается в 7,5 раз	увеличивается в 3,9 раза
15	Совокупные налоговые затраты	увеличивается на 44,1%	увеличивается на 16,8%
16	Прибыль до уплаты налогов	увеличивается в 2,7 раза	увеличивается в 1,7 раз
17	Налоговая нагрузка на финансовые результаты	снижается на 37,3%	снижается на 26,4%

<sup>7</sup> Налоговый менеджмент: Учебник / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 332 с.

Таким образом, первый вариант налоговой оптимизации через процесс увеличение цены единицы продукции к примеру, на 10%. При данном увеличении растет выручка от реализации пропорционально увеличению цены, что приводит к увеличению валовой прибыли. Валовая прибыль увеличивается, как и зависящий от нее показатель — налог на прибыль пропорционально увеличению налоговой базы (прибыль). Однако, при применении данного метода снижения налоговой нагрузки увеличивается чистая прибыль, вместе с тем происходит увеличение совокупных налоговых затрат. Показатель прибыли по уплате налогов также увеличивается и так как налоговая нагрузка на финансовые результаты представляет собой отношение совокупных налоговых затрат к прибыли до уплаты налогов данный метод при прочих разных условиях стимулирует снижение налоговой нагрузки.

Таким образом, метод увеличения цены продукции может привести к увеличению чистой прибыли и снижению степени влияния налогов на финансовые результаты деятельности.

Второй метод оптимизации, то есть увеличение объема реализации продукции на 10% показывает рост выручки от реализации соразмерно увеличению объема продукции. Таким образом, это дает толчок увеличению переменных затрат и фонда оплаты заработной платы, что способствует увеличению суммы обязательных платежей с фонда заработной платы. Доля постоянных затрат, как налоговых, так и неналоговых, при применении данного метода остается неизменной, а доля переменных затрат увеличивается.

То есть, при применении данного метода происходит увеличение расходов и увеличение валовой налогооблагаемой прибыли. Налог на прибыль увеличивается пропорционально увеличению прибыли. Чистая прибыль после уплаты налогов увеличивается в несколько раз, прибыль до уплаты налогов уваливается более чем на 50%, показатель влияния налогов на финансовые результаты деятельности снижается.

Таким образом, вопрос привлечения налоговых консультантов в целях снижения налоговой нагрузки является механизмов рационального распределения финансовых потоков организации. Данный вывод основывается на том, что затраты на привлечение налоговых консультантов по вопросу снижения налоговой нагрузки чаще всего ниже затрат предприятия на налоговые платежи, которые налогоплательщики уплачивали до обращения к налоговому консультанту.

«Однако, пробелы в законодательстве о налогах и сборах, нечеткость определения некоторых базовых понятий и используемых терминов, противоречия норм действующего законодательства зачастую

порождают спорные ситуации, являются причинами возникновения споров налогоплательщиков с налоговыми органами»<sup>8</sup>.

В связи с этим необходимо принять федеральный закон, способствующий урегулированию спорных ситуаций и определению правового статуса между консультантом и иным участником налогового правоотношения.

В мае 2014 года, депутатом Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации Макаровым А. М. был внесен на рассмотрение законопроект о налоговом консультировании, который бы повысил общий уровень правовой и экономической грамотности, а также качественно улучшил взаимодействие между налогоплательщиками и налоговыми органами. В связи с этим, предполагалось, что в январе 2015 года федеральный закон «О налоговом консультировании» вступит в силу. Однако по состоянию на январь 2018 года, данный законопроект все еще находится на стадии рассмотрения.

Ознакомившись с данным законопроектом, можно без сомнения сказать, что законопроект определит правовые основы регулирования деятельности по налоговому консультированию. Согласно проекту налоговое консультирование будет включать в себя, в частности, консультирование по вопросам применения налогового законодательства, стратегическому налоговому планированию, составлению и представлению налоговой отчетности и т. д.

Оказывать налоговые консультационные услуги, смогут физические и юридические лица, внесенные в государственный реестр налоговых консультантов, имеющее соответствующие аттестаты, подтверждающие их квалификацию, а так же являющееся членом саморегулируемой организации.

Лицо заинтересованное оказывать налоговую консультацию, сможет получить данный квалификационный аттестат, который выдается без ограничения срока действия, после успешной сдачи квалификационного экзамена. При этом, к сдаче квалификационного экзамена допускаются только дееспособные не имеющие судимости лица, с высшим юридическим или экономическим образованием, а также имеющие стаж работы по специальности не менее 1 года. В случае наличия иного высшего образования, имеющие стаж работы в сфере экономики, финансов или налогообложения не менее 2 лет.

---

<sup>8</sup> Перспективы развития налогового консалтинга в России. Литвинова С.А., Сальникова Н.В. Государственное и муниципальное управление // Ученые записки СКАГС. 2017. № 3.

Физические и юридические лица, заключившие возмездный договор с налоговым консультантом (налоговой консультацией) по налоговому консультированию смогут, получать информацию, рекомендации, заключения по вопросам, связанным с применением законодательства, информировать о фактах ненадлежащего налогового консультирования, а так же требовать соблюдения налоговой тайны.

Стоит обратить внимание на тот факт, что никто не будет вправе воспрепятствовать деятельности налогового консультанта, а так же истребовать либо изъять документы и сведения, за исключением случаев, установленных уголовно-процессуальным законодательством РФ,

Согласно проекту налоговые консультанты будут нести имущественную ответственность за качество оказываемых консультаций в размере сумм санкций и пени, начисленных налоговиками консультируемому лицу<sup>9</sup>.

Налоговым бременем называют показатель, отражающий совокупное воздействие на конкретного налогоплательщика или экономику страны в целом. Роль показателя налогового бремени оценивается всеми хозяйствующими субъектами как один их основных показателей рентабельности. Государство использует показатель налогового бремени с целью актуального рассмотрения налоговой политики страны. С помощью определения показателя налогового бремени правительство проводит анализ налоговой нагрузки с целью последующего реформирования. Нельзя недооценить роль налогового бремени в формировании социальной политики государства, так как изучение показателей тяжести налогообложения на отдельные группы общества способствует ее равномерному распределению.

В настоящее время в Российской Федерации разрабатывает правила и стандарты оказания консультационных услуг, осуществляет подготовку и аттестацию специалистов по данному направлению Палата налоговых консультантов Российской Федерации. В этом году Палате исполнилось 16 лет. За время своего существования было аккредитовано 3876 человек. Что дает право утверждать о высоком спросе института налогового консультирования в России<sup>10</sup>.

Кроме того, любой гражданин может обратиться за услугами консультационного характера к специалистам ФНС, через официальный

---

<sup>9</sup> Проект Федерального закона N 529626-6 «О налоговом консультировании». Режим доступа: [http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz\\_270514-2.pdf](http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_270514-2.pdf).

<sup>10</sup> Палата налоговых консультантов. Режим доступа: <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?pr=searchusers&group=32>.



сайт ФНС России [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru). На сайте можно найти сведения о налогах и сборах, зайти в «Личный кабинет», в сервисе «Часто задаваемые вопросы» найти ответ на интересующий вопрос, узнать последние новости в налоговой сфере.

Помимо этого региональные инспекции проводят «Дни открытых дверей» для налогоплательщиков – физических лиц. Основной задачей данного мероприятия является информирование граждан, по вопросам об исчислении и уплате налогов, по заполнению налоговой декларации и т. д. А также, в эти дни в инспекциях, оборудованных терминалами, консультанты Сбербанка, помогают совершать налоговый платеж.

В августе 2011 г. ФНС России запустила пилотный проект «Представление отчетности через интернет-сайт ФНС России».

В 2012 году в Смоленской области прошла акция «Неделя студента». Специалисты инспекции провели консультирование молодых налогоплательщиков по вопросам налогообложения и помогли заполнять заявления на выдачу свидетельства ИНН.

Жители Белгородской области пользуются консультациями налоговиков, представляющих государственные услуги в Многофункциональных центрах области. В здании МФЦ шесть дней в неделю осуществляется информирование налогоплательщиков о налоговом законодательстве, порядке и сроках представления налоговых деклараций (расчетов), а так же предоставляет необходимых для налогоплательщика сведения и реквизиты. Кроме этого, по просьбе налогоплательщиков производится распечатка квитанций на уплату имущественных налогов, осуществляется консультирование по онлайн сервисам ФНС России<sup>11</sup>.

Так же на сайте «Госуслуги» в категории «налоги и финансы» можно проверить свою налоговую задолженность, узнать информацию о необходимых документах, зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя и т.п.

При рассмотрении практики предоставления консультационных услуг в Калифорнии, можно отметить, что необходимую информацию клиент может получить от зарегистрированного агента. Этот налоговый агент помогает оценить налоговую ситуацию и советует наиболее выгодный метод оптимизации налогового учета, а также оказывает помощь при расчете налогов клиента. Зарегистрированного агента

---

<sup>11</sup> Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Режим доступа : <https://www.nalog.ru/rn31/>.

можно найти, в местной телефонной книги в разделе «Налоговая подготовка»<sup>12</sup>.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что услуги налогового консультанта в Российской Федерации пользуется большим спросом. Однако сфера оказания этих услуг имеет значительное количество недоработок. Одна из которых – отсутствие Федерального закона «о налоговом консультировании», который бы смог установить полномочия и ответственность налоговых консультантов, закрепить гарантии независимости налогового консультанта, определить права и обязанности налогоплательщиков.

### Список литературы

1. Н.Н. Башкирова, Е.Б. Сугрובה; под ред. Л.И. Гончаренко; Основы налогового консультирования: Финансовая Академия при Правительстве РФ. – М.: Магистр, 2008. – 175 с.
2. Налоговый менеджмент: Учебник / С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 332 с.
3. Д.Г. Черник, Л.С., Кирина, В.В Балакин. Налоговое консультирование. Экономика, 2009 г. – С. 13.
4. Н. Н. Башкирова, Е. Б. Сугрובה. Основы налогового консультирования. 2010. – 174 с.
5. <https://www.rbc.ru/special/economics/15/08/2017/597724fd9a794714c9ac187c>
6. [https://bookz.ru/authors/kollektiv-avtorov/nalogoob\\_773/page-3-nalogoob\\_773.html](https://bookz.ru/authors/kollektiv-avtorov/nalogoob_773/page-3-nalogoob_773.html)
7. С. В. Барулин, Е. А. Ермакова, В. В. Степаненко. Налоговый менеджмент. 2012. – 332 с.
8. С.А. Литвинова, Н.В. Сальникова. Перспективы развития налогового консалтинга в России. 2017. № 3, 5 с.
9. [http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz\\_270514-2.pdf](http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_270514-2.pdf).
10. <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?pr=searchusers&group=32>.
11. <https://www.nalog.ru/rn31/>.
12. Recovering from Wildfire: A Guide for California's Forest Landowners. University of California agriculture and natural resources. Publication 8386. 2017.

### References

1. N.N. Bashkirova, E.B. Sugrobova; pod red. L.I. Goncharenko; Osnovy nalogovogo konsul'tirovaniya: Finansovaya Akademiya pri Pravitel'stve RF. – M.: Magistr, 2008. – 175 s.:
2. D.G. Chernik, L.S., Kirina, V.V Balakin; Nalogovoe konsul'tirovanie. Ekonomika, 2009 g. – S. 13.
3. [static.consultant.ru/obj/file/doc/fz\\_270514-2.pdf](http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_270514-2.pdf).

---

<sup>12</sup> Recovering from Wildfire: A Guide for California's Forest Landowners. University of California agriculture and natural resources. Publication 8386. 2017.

4. N. N. Bashkirova, E. B. Sugrobova. Osnovy nalogovogo konsul'tirovaniya. 2010. – 174 s.
5. [www.rbc.ru/special/economics/15/08/2017/597724fd9a794714c9ac187c](http://www.rbc.ru/special/economics/15/08/2017/597724fd9a794714c9ac187c)
6. [https://bookz.ru/authors/kollektiv-avtorov/nalogoob\\_773/page-3-nalogoob\\_773.html](https://bookz.ru/authors/kollektiv-avtorov/nalogoob_773/page-3-nalogoob_773.html).
7. S. V. Barulin, E. A. Ermakova, V. V. Stepanenko. Nalogovy menedzhment. 2012. – 332 s.
8. S.A. Litvinova, N.V. Sal'nikova. Perspektivy razvitiya nalogovogo konsaltinga v Rossii. 2017. № 3.
9. [http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz\\_270514-2.pdf](http://static.consultant.ru/obj/file/doc/fz_270514-2.pdf).
10. <http://www.palata-nk.ru/php/content.php?pr=searchusers&group=32>.
11. <https://www.nalog.ru/rn31/>.
12. Recovering from Wildfire: A Guide for California's Forest Landowners. University of California agriculture and natural resources. Publication 8386. 2017.

**М. А. Халиков**

*Доктор экономических наук, профессор,  
mihail.alfredovich@mail.ru*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

**М. А. Никифорова**

*Студент,  
nikiforova\_mary@outlook.com*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

## **Модели оценки надежности функционирования одно- и многопродуктовых цепочек производственного предприятия**

**Аннотация:** *Рассматривается задача оценки риска надежности функционирования производственно-технологической системы одно- и многопродуктового предприятия. Критерием надежности выступает согласованность вход-выходных материально-денежных потоков по отдельным звеньям производственно-технологической цепочки предприятия. Обосновано, что такая интерпретация надежности /риска производственно-технологической цепочки предприятия отвечает целевому критерию его деятельности — обеспечению планируемого финансового результата в условиях изменчивых внешней и внутренней сред. Уровень риска потери надежности функционирования производственного звена предложено оценивать средней величиной потерь в этом или накопленной величиной потерь начального отрезка технологической цепочки, включая и это звено. Риск потери надежности функционирования производственного звена предложено структурировать по отдельным составляющим: собственный риск производственного звена, иницируемый производственно-технологическими и организационно-техническими условиями организации производства, и привнесенный предыдущими производственными звеньями риск. Оценка риска надежности функционирования производственно-технологической системы предприятия осуществляется по ее заключительному звену. Для оценки совокупного риска производственного звена предложен численный алгоритм, основанный на инструментарии методов теории вероятности, экспертных процедур и методов математической статистики. В работе представлены модели и расчетные формулы оценки риска отдельного звена и всей производственно-технологической цепочки для случаев однопродуктового и многопродуктового предприятий.*

**Ключевые слова:** *одно- и многоименные предприятия, производственно-технологическая система, одно- и многопродуктовая технологические цепочки, риск потери надежности производственно-технологической цепочки, оценка риска, метод экспертной оценки, метод анализа иерархий Саати, метод статистических испытаний.*

---

**M. A. Khalikov**

*Dr. Sci. (Econ.), Prof.,  
mihail.alfredovich@mail.ru*

*Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

**M. A. Nikiforova**

*Student,  
nikiforova\_mary@outlook.com*

*Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

## **Models evaluating reliability of mono- and multiproduct chains at industrial enterprise**

**Annotation:** *In this article, the problem of risk reliability estimation functioning in production-technological systems of mono- and multiproduct enterprises is reviewed. The role of reliability is played by the consistency of input-output material-monetary flows through individual links of the production-technological enterprise chain. It is reasonably that this reliability /risk interpretation at production-technological enterprise chain meets the target criterion of its activities: to ensure planned financial result in terms of internal and external environment changes. It is suggested to measure production unit operation reliability loss risk by using average loss value or accumulated losses of the initial process chain segment, including this unit. The reliability loss risk of production unit operation is structured by individual components such as the production unit risk that is initiated by production-technological and organizational-technical conditions of production organization, and injected risk generated by previous production units. . The estimation of reliability loss risk of enterprise's production-technological system functioning is carried out by its final unit. To assess the overall production unit risk the numerical algorithm is suggested to use. It is based on probability theory tools, expert procedures and methods of mathematical statistics. In this work there are models and calculation formulas for evaluation the risk of individual unit and whole production-technological system in case of both monoproduct and multiproduct enterprises.*

**Keywords:** *mono- and multi-product enterprises, production-technological system, mono- and multi-product technological chains, reliability loss risk of production-technological chain, risk estimation, method of expert evaluation, Saaty's method of hierarchies' analysis, statistical tests method.*

Под надежностью функционирования производственно-технологической системы (ПТС) предприятия [19] будем понимать отклонение реальных параметров вход – выходных материальных (в некоторых случаях и денежных) потоков от планируемых значений. Риск потери надежности негативно влияет на финансовый результат деятельности промышленного предприятия в самой важной для него сфере –

производственной (снижается поток товарной продукции и одновременно растут затраты на обслуживание заделов незавершенного производства и промежуточной продукции) [4, 9, 19].

Риск потери надежности ПТС предприятия – интегральный показатель, на величину которого влияет деятельность каждого производственного звена (Рис. 1, 2). В свою очередь, уровень риска по каждому производственно-технологическому звену – сумма двух составляющих: привнесенного и собственного риска [19].

В группу привнесенного риска включаются риски «на входе» звена, которые инициируются предшествующими звеньями производственно-технологической цепочки и влияют на величины входных материально-денежных потоков этого звена.

В группу собственных рисков звена включаются риски, формируемые внутренними факторами его деятельности (неудовлетворительное планирование и управление технологическими процессами, технологические сбои и пр.).

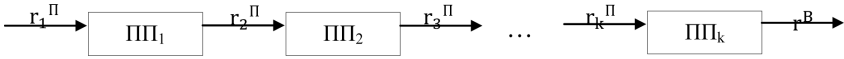
Оценку риска потери надежности функционирования ПТС предприятия можно проводить с использованием инструментария методов теории вероятностей, математической статистики, теории нечетких множеств и экспертных процедур [1, 3, 5, 7, 12, 14, 15]. Выбор метода оценки риска зависит от наличия и качества информации о риске и последствиях рискованной ситуации [10, 11, 17, 18].

Если известен закон распределения уровня риска, то для его оценки используются вероятностные методы. Если известны только параметры этого закона (математическое ожидание и дисперсия), то в оценках риска используются статистические методы. В случае невысокой точности исходной информации о риске применяют нечетко-множественный подход. Наконец, в случае высокой неопределенности исходной информации о риске применяют методы экспертного оценивания его уровня.

На основе анализа и оценки риска строится ранжированный перечень факторов риска, для каждого из которых приводятся оценки возможности его проявления и величины вероятных потерь (ущербов), определяется перечень и планируются мероприятия по управлению риском [18].

Рассмотрим теоретический подход, модели и методы оценки риска потери надежности функционирования ПТС однопродуктового предприятия.

Схема производственно-технологической цепочки некоторого условного однопродуктового предприятия приведена на рисунке 1.



**Рис. 1. Однопродуктовая производственно-технологическая цепочка условного предприятия**

(ПП<sub>1</sub>, ПП<sub>2</sub>, ..., ПП<sub>к</sub> – звенья цепочки (производственные подразделения предприятия),  $r_1^П, r_2^П, \dots, r_k^П$  – уровень привнесенного (накопленного на входе в  $k$ -е ПП) риска технологического сбоя соответственно первого (заготовительного), второго, ...,  $(k-1)$ -го и  $k$ -го (сбытового) звеньев).

Введем следующие обозначения:  $r_i^П$  – величина привнесенного риска  $i$ -ого звена (ПП <sub>$i$</sub> ),  $r_i^С$  – величина собственного риска  $i$ -ого звена (ПП <sub>$i$</sub> ). Тогда справедлива формула:

$$r_{i+1}^П = 1 - (1 - r_i^П) * (1 - r_i^С), i = 2, \dots, k. \quad (1)$$

Общий риск  $R$  однопродуктовой производственно-технологической цепочки задается выходным уровнем риска заключительного (в нашем случае, сбытового) звена ПП<sub>к</sub>. Несложно на основе рекуррентного соотношения (1) получить аналитическое выражение для общего риска  $R$  ПТС однопродуктового предприятия:

$$R = r^В = 1 - (1 - r_1^П) * \prod_{i=1}^k (1 - r_i^С). \quad (2)$$

Для оценки составляющих  $r_i^П$  и  $r_i^С$  приведем следующие рассуждения.

Операционная деятельность производственного подразделения предприятия в случае отсутствия так называемых «обходных» технологий определяется единственной детерминированной технологией, предусматривающей строго определенные нормы затрат производственных ингредиентов на единицу выпускаемой промежуточной или конечной (для сбытового звена) продукции. Объем (в натуральных единицах)  $\theta_i$  выпускаемой продукции  $i$ -го звена (ПП <sub>$i$</sub> ) определяется в ходе решения следующей задачи математического программирования [2, 8].

$$\left. \begin{aligned} \theta_i &\rightarrow \max; \\ \beta_{i,1} \theta_i &\leq X_{i,1}; \\ \beta_{i,j} \theta_i &\leq X_{i,j}; \\ \beta_{i,J_i} \theta_i &\leq X_{i,J_i}, \end{aligned} \right| \quad (3)$$





Таким образом, задача оценки привнесенного риска  $r_i^{\Pi}$  сводится к задаче оценки математического ожидания случайной величины  $v_i$ .

Для оценки  $E(v_i)$  предлагается использовать следующий численный алгоритм, включающий расчеты по методам экспертного анализа [7, 13], анализа иерархий (МАИ) [14, 16], статистических испытаний (Монте-Карло) [3, 6].

Будем исходить из вполне реальной предпосылки, что случайный (в рассматриваемой задаче) запас  $X_{i,j}$   $j$ -го ресурса для  $i$ -го производственного звена в очередном производственно-коммерческом цикле принимает значения из отрезка  $[X_{i,j}^{(\min)}; X_{i,j}^{(\max)}]$  ( $X_{i,j}^{(\max)} \leq X_{i,j}^{(0)}$ ).

Границы  $X_{i,j}^{(\min)}$  и  $X_{i,j}^{(\max)}$  интервальной оценки возможных значений  $j$ -го ресурса для  $i$ -го производственного звена предлагается получить с использованием метода экспертного оценивания. Эксперты также предлагают вероятную (условную) шкалу возможного разбиения отрезка  $[X_{i,j}^{(\min)}; X_{i,j}^{(\max)}]$  на отрезки  $[X_{i,j}^{(z-1)}; X_{i,j}^{(z)}]$  ( $z = 1, \dots, Z_{i,j}$ ),  $X_{i,j}^{(0)} = X_{i,j}^{(\min)}$ ;  $X_{i,j}^{(Z_{i,j})} = X_{i,j}^{(\max)}$ , покрывающие отрезок  $[X_{i,j}^{(\min)}; X_{i,j}^{(\max)}]$  значений случайной величины  $X_{i,j}$  (точки  $X_{i,j}^{(z)}$  рассматриваются как оценки наиболее вероятных значений  $X_{i,j}$  на очередном производственно-коммерческом цикле, например, в простейшем случае: наименее, наиболее и максимально возможные значения оцениваемой случайной величины).

Вероятности  $p_{i,j}^{(z)}$  ( $z = 1, \dots, Z_{i,j}$ ) попадания значения величины в соответствующие отрезки  $[X_{i,j}^{(z-1)}; X_{i,j}^{(z)}]$  предлагается оценивать с помощью метода анализа иерархий (МАИ). Далее разобьем отрезок  $[0; 1]$  точками  $p_{i,j}^{(1)}, p_{i,j}^{(1)} + p_{i,j}^{(2)}, \dots$ . Длины отрезков разбиения равны соответственно  $p_{i,j}^{(1)}, p_{i,j}^{(2)}, \dots, p_{i,j}^{(Z_{i,j})}$ .

Таким образом, можно рассматривать случайное число  $\tau$ , равномерно распределенное на интервале  $(0; 1)$ , вероятность попадания которого в отрезок  $[X_{i,j}^{(z-1)}; X_{i,j}^{(z)}]$  равна  $p_{i,j}^{(z)}$ . Значение случайной величины  $X_{i,j}$  на этом отрезке может быть вычислено по формуле:

$$X_{i,j} = X_{i,j}^{(z-1)} + (X_{i,j}^{(z)} - X_{i,j}^{(z-1)}) * \frac{\tau - \sum_{f=1}^{z-1} p_{i,j}^{(f)}}{p_{i,j}^{(z)}}. \quad (7)$$

Второй сомножитель в произведении – нормировка случайного числа  $\tau$  по длине отрезка  $[\sum_{f=1}^{z-1} p_{i,j}^{(f)}; \sum_{f=1}^z p_{i,j}^{(f)}]$ .

Наконец, для оценки математического ожидания  $E(X_{i,j})$  случайной величины  $X_{i,j}$  и его последующего использования в формуле (6) следует провести статистические испытания (например, 200–300 испытаний) в соответствии с формулой (7).

Если  $n$  – число испытаний, а  $X_{i,j}^{(q)}$  – значение случайной величины, полученное в  $q$ -м ( $q = 1, \dots, n$ ) испытании, то:

$$E(X_{i,j}) = \sum_{q=1}^n \frac{X_{i,j}^{(q)}}{n}. \tag{8}$$

Как отмечено выше, на основе оценок  $E(X_{i,j})$  в соответствии с формулой (6) можно получить оценку «привнесенного» риска  $r_i^{\Pi}(i = 1, \dots, k)$  для  $i$ -го производственного звена.

Рассмотрим математическую модель и численный алгоритм оценки собственного  $r_i^C$  риска  $i$ -го производственного звена (ПП<sub>*i*</sub>). Собственный  $r_i^C$  риск  $i$ -го звена может быть определен на основе формулы:

$$r_i^C = E \left| \frac{S_i - S_i^0}{S_i^0} \right|, \tag{9}$$

где  $S_i^0$  – плановое, а  $S_i$  – возможное значение выходного материально-денежного потока  $i$ -го звена при условии, что входной материально-денежный поток в звено ПП<sub>*i*</sub> в точности равен плановому значению.

Расхождение между реальной и плановой величинами материально-денежного потока, генерируемого звеном ПП<sub>*i*</sub> обусловлено проявлением факторов собственного (внутреннего) риска, которые будем нумеровать индексом  $l: 1, \dots, L_i$ , где  $L_i$  – число учитываемых в расчете величины собственного риска  $i$ -го звена (ПП<sub>*i*</sub>) факторов риска ( $F_{i,l}$  –  $l$ -й фактор риска  $i$ -го звена).

С каждым фактором риска  $F_{i,l}$  связаны:

- интенсивность  $\eta_{i,l}$  проявления, для количественной оценки которой в технико-экономических приложениях принято использовать шкалу Харрингтона [1, 5], представленную в таблице 1;
- вероятность  $q_{i,l}^{(n)}$  события, что в предстоящем производственно-коммерческом цикле фактор риска  $F_{i,l}$  проявится со значением интенсивности  $\eta(q_{i,l}^{(0,00)}; q_{i,l}^{(0,10)}; q_{i,l}^{(0,29)}; q_{i,l}^{(0,50)}; q_{i,l}^{(0,72)}; q_{i,l}^{(0,90)})$ ;

Таблица 1

**Вербально-количественная шкала оценки интенсивности фактора риска**

Вербальная оценка интенсивности	Количественная оценка интенсивности
Отсутствует	0.00
Чрезвычайно низкая	0.10
Низкая	0.29
Средняя	0.50
Высокая	0.72
Чрезвычайно высокая	0.90

- вес  $\omega_{i,l}^{(m)}$ , с которым фактор риска  $F_{i,l}$  влияет на величину материально-финансовых потерь, описываемых  $m$ -м последствием появления внутреннего риска ( $m$  – индекс последствия,  $m = 1, \dots, M_i$ ). Для каждого последствия справедливо равенство:

$$\sum_{l=1}^{L_i} \omega_{i,l}^{(m)} = 1, m = 1, \dots, M_i. \quad (10)$$

Будем предполагать, что для каждого последствия  $m$  проявления внутреннего (собственного) риска  $i$ -го звена (ПП <sub>$i$</sub> ) известна величина потерь  $\Delta S_{i,m}$ , оцениваемая изменениями выходного материально-денежного потока этого звена.

Идентификацию факторов риска  $F_{i,l}$ , последствий их влияния на выходной материально-денежный поток каждого из звеньев однопродуктовой производственно-технологической цепочки предлагается проводить с использованием метода экспертного оценивания (в экспертную группу следует включить ведущих специалистов отделов главного инженера, главного технолога, начальников и мастеров производственных подразделений).

Для оценки величин весов  $\omega_{i,l}^{(m)}$  и вероятностей  $q_{i,l}^{(\eta)}$  предлагается использовать численные процедуры МАИ.

С учетом введенных обозначений оценка средней величина собственных потерь  $i$ -го звена в предстоящем производственно-коммерческом цикле может быть рассчитана по формуле:

$$E|S_i - S_i^0| = \sum_{m=1}^{M_i} \frac{\Delta S_{i,m}}{0,9} * \sum_{l=1}^{L_i} (\omega_{i,l}^{(m)} * \sum_{\eta=0.00, 0.10, 0.29, 0.50, 0.72, 0.90} \eta_{i,l} * q_{i,l}^{(\eta)}) \quad (11)$$

(совокупные ожидаемые потери производственного звена равны сумме интенсивностей потерь всех возможных последствий проявления внутреннего (собственного) риска).

На основе формул (9) и (11) получим следующую формулу для оценки собственного риска  $r_i^C$   $i$ -го звена (ПП <sub>$i$</sub> ):

$$r_i^C = \left( \sum_{m=1}^{M_i} \frac{\Delta S_{i,m}}{0,9} * \sum_{l=1}^{L_i} (\omega_{i,l}^{(m)} * \sum_{\eta=0.00, 0.10, 0.29, 0.50, 0.72, 0.90} \eta_{i,l} * q_{i,l}^{(\eta)}) \right) / S_i^0. \quad (12)$$

Напомним, что зная величины привнесенного риска первого звена и собственных рисков  $r_i^C (i = 1, k)$  первого и остальных звеньев однопродуктовой производственно-технологической цепочки предприятия,

по формуле (2) можно получить оценку риска потери надежности ее функционирования на очередном производственно-коммерческом цикле с учетом текущих (наблюдаемых) изменений ресурсного потенциала, тенденций роста/снижения факторов внутреннего риска и их интенсивностей.

Рассмотрим теоретический подход, модели и численные методы оценки риска потери надежности функционирования ПТС многопродуктового предприятия (рис. 2).



**Рис. 2. Производственно-технологические цепочки многопродуктового предприятия**

В этом случае производственно-технологическая система предприятия отличается следующими особенностями:

- наличием нескольких (в общем случае совпадающих с числом продуктов) производственно-технологических цепочек, которые в условиях технологической совместимости некоторых производственных процессов сложно разделить по «продуктовому» ряду;
- множественностью производственных циклов, отличающихся как технико-технологическими показателями (например, продолжительностью и величинами страховых резервов материалов и комплектующих), так и стоимостными (производственные затраты, добавленная стоимость);
- сложной структурой входных в производственные звенья  $ПП_i$  материально-денежных потоков, которые генерируются предшествующими звеньями, и отдельными производственно-технологическими цепочками.

Приведенные особенности многопродуктового предприятия характеризуют задачу оценки потери надежности функционирования его производственно-технологической системы как более сложную в сравнении с вариантом однопродуктового предприятия. Ее основная особенность заключается в необходимости «взвешивать» риск каждой технологической цепочки по выбранному показателю (или технико-технологическому или финансово-экономическому). Что позволит получить его корректные оценки для существенно неоднородных продуктовых цепочек.

Напомним, что базовой формулой расчета собственного риска  $r_i^C$   $i$ -го звена ПП <sub>$i$</sub>  для однопродуктовой производственно-технологической цепочки является формула (9), в которой предлагается для его оценки использовать математическое ожидание относительных отклонений генерируемых звеном материально-денежных потоков от их планируемых значений.

Таким образом, в процедуре «нормировки» риска не корректно использовать финансово-экономические показатели (например, добавленную стоимость). В связи с этим в этой процедуре будем использовать эффективное время обработки изделия производственной программы предприятия на оборудовании  $i$ -го звена.

Пусть  $U$  – число продуктов, запланированных к производству на очередном производственно-коммерческом цикле,  $u$  ( $u = 1, \dots, U$ ) – индекс продукта,  $T_{r_{i,u}}$  – эффективное время обработки  $u$ -ого продукта на оборудовании  $i$ -го звена. Тогда нормировочные коэффициенты  $\beta_{i,u}$ , позволяющие привести оценки собственного риска  $i$ -го звена (ПП <sub>$i$</sub> ) по отдельным однопродуктовым цепочкам к единому масштабу «риск на единицу технологического времени», можно определить по формуле:

$$\beta_{i,u} = \frac{T_{r_{i,u}}}{\sum_{u=1}^U T_{r_{i,u}}}. \quad (13)$$

Используя нормировочные коэффициенты  $\beta_{i,u}$ , предположим следующий вариант формулы (9) оценки величины собственного риска  $i$ -го звена (ПП <sub>$i$</sub> ), «модифицированный» для случая многопродуктового производства:

$$r_i^C = E \left| \frac{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} (S_{i,u} - S_{i,u}^0)}{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} S_{i,u}^0} \right| = E \left| \frac{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} S_{i,u}}{\sum_{u=1}^U \beta_{i,u} S_{i,u}^0} - 1 \right|, \quad (14)$$

где, как и выше,  $S_{i,u}^0$  – плановое, а  $S_{i,u}$  – возможное значение выходного материально-денежного потока  $i$ -ого звена, генерируемого  $u$ -ым продуктом, при условии, что входной поток в это звено в точности равен плановому значению.

Аналитическое выражение для общего риска  $R$  многопродуктового производства задается формулой (2), в которой собственный риск  $r_i^C$   $i$ -ого звена ( $i = 1, \dots, k$ ) задается формулой (14), в приведенный риск  $r_1^П$  первого (заготовительного) звена предлагается оценивать по формуле:

$$r_1^П = \max \{r_{1,1}^П, \dots, r_{1,u}^П, \dots, r_{1,U}^П\}, \quad (15)$$

где  $r_{1,u}^{\Pi}$  – привнесенный риск первого звена, инициируемый технологией заготовительного производства  $u$ -го ( $u = 1, \dots, U$ ) продукта.

Для оценки  $r_{1,u}^{\Pi}$  можно использовать базовую формулу (6) и численный метод расчета ее составляющих, изложенный выше и включающий процедуры экспертного оценивания, анализа иерархий и статистических испытаний.

В заключение отметим, что приведенные выше теоретические подходы, модели и численные алгоритмы оценки риска надежности функционирования одно- и многопродуктовых производственно-технологических цепочек должны быть верифицированы в условиях конкретного производства. По результатам эмпирических расчетов можно будет делать выводы о их практической значимости и условиях применимости.

#### Список литературы

1. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / Ю.П. Адлер, Е.В. Маркова, Ю.В. Грановский. – 2-е, доп. изд. – М.: Наука, 1976. – 278 с.
2. Анतिकоль А.М. Нелинейные модели микроэкономики: учеб. пособие / А.М. Анतिकоль, М.А. Халиков, Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011. – 156 с.
3. Бакаев Н.Ю. Методы статистических испытаний в экономике и финансах: Учебное пособие. – М.: МИФИ. – 2007. – 184 с.
4. Бельченко С.В. Трансакционная теория, формы и методы корпоративного управления, издержки внутрифирменной координации, планирования и обмена / С.В. Бельченко // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2010. № 1. С. 58–66.
5. Булгакова И.Н., Морозов А.Н. Использование «функции желательности» для формализации комплексного показателя конкурентоспособности промышленного предприятия / И.Н. Булгакова, А.Н. Морозов // Вестник ВГУ. 2009. № 2. С. 54–56.
6. Ермаков С.М. Метод Монте-Карло в вычислительной математике. – М.: С.-Петербургский гос. ун-т., 2009. – 192 с.
7. Каревина Н.П., Лисецкий Ю.М. Об автоматизации экспертных оценок / Н.П. Каревина, Ю.М. Лисецкий // Математические машины и системы. 2008. № 1. С. 151–162.
8. Клейнер Г.Б. Производственные функции. Теория, методы, применение. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
9. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. – М.: Дело, 2008. – 436 с.
10. Круи М. Основы риск – менеджмента: пер. с англ. / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк; науч. ред. В.Б. Минасян. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 390 с.
11. Мадера А.Г. Риски и шансы. Неопределенность, прогнозирование и оценка. – М.: Красанд, 2014. – 448 с.

12. Максимов Д.А. Управление рисками производственной сферы предприятия / Д.А. Максимов // Славянский форум. 2015. № 3 (9). С. 160–172.
13. Моисеева Т.Ф. Методы и средства экспертных исследований. – М.: МПСИ, 2006. 216 с.
14. Саати Т.Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях. Аналитические сети / Пер. с англ. О.Н. Андрейчиковой. – М.: Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.
15. Спиридонов Ю.Д. О некоторых проблемах исследования понятия риска/ Ю.Д. Спиридонов // Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34-х частях. 2013. С. 77–78.
16. Терелянский П. В. Непараметрическая экспертиза объектов сложной структуры. – М.: Изд.-торг. корп. «Дашков и Ко». 2009. – 221 с.
17. Титов В.А., Максимов Д.А. Методы оценки экономической безопасности производственной сферы интегрированной производственной структуры/ В.А. Титов, Д.А. Максимов // Путеводитель предпринимателя. 2013. № 18. С. 188–205.
18. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 376 с.
19. Халиков М.А. Экономико-математическое моделирование устойчивого развития предприятий машиностроения в условиях рыночной экономики: Автореф. дис. докт. экон. наук. – М.: Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова, 2004. – 48 с.

### References

1. Adler Yu.P. Planirovanie eksperimenta pri poiske optimal'nykh uslovii / Yu.P. Adler, E.V. Markova, Yu.V. Granovskii. – 2-e, dop. izd. – М.: Nauka, 1976. – 278 s.
2. Antkol' A.M. Nelineinye modeli mikroekonomiki: ucheb. posobie / A.M. Antkol', M.A. Khalikov, Ros. ekon. un-t im. G.V. Plekhanova. – М.: Izd-vo REU im. G. V. Plekhanova, 2011. – 156 s.
3. Bakaev N. Yu. Metody statisticheskikh ispytaniy v ekonomike i finansakh: Uchebnoe posobie. – М.: MIFI, 2007. – 184 s.
4. Bel'chenko S.V. Transaktsionnaya teoriya, formy i metody korporativnogo upravleniya, izderzhki vnutrifirmennoi koordinatsii, planirovaniya i obmena / I.N. Bel'chenko // MIR (Modernizatsiya. Innovatsii. Razvitie). 2010. № 1. S. 58–66.
5. Bulgakova I.N., Morozov A.N. Ispol'zovanie «funktsii zhelatel'nosti» dlya formalizatsii kompleksnogo pokazatelya konkurentosposobnosti promyshlennogo predpriyatiya / I.N. Bulgakova, A.N. Morozov // Vestnik VGU. 2009. № 2. S. 54–56.
6. Ermakov S.M. Metod Monte-Karlo v vychislitel'noi matematike. – М.: S.- Peterburgskii gos. un-t. 2009. – 192 s.
7. Karevina N.P., Lisetskii Yu.M. Ob avtomatizatsii ekspertnykh otsenok / N.P. Karevina, Yu.M. Lisetskii // Matematicheskie mashiny i sistemy. 2008. № 1. S. 151–162.

8. Kleiner G.B. *Proizvodstvennye funktsii. Teoriya, metody, primeneniye.* – M.: *Finansy i statistika*, 1986. – 239 s.
9. Kleiner G.B. *Strategiya predpriyatiya.* – M.: *Delo*, 2008. – 436 s.
10. Krui M. *Osnovy risk – menedzhmenta: per. s angl. / M. Krui, D. Galai, R. Mark; nauch. red. V.B. Minasyan.* – M.: *Izdatel'stvo Yurait*, 2011. – 390 s.
11. Madera A.G. *Riski i shansy. Neopredelennost', prognozirovaniye i otsenka.* – M.: *Krasand*, 2014. – 448 s.
12. Maksimov D.A. *Upravleniye riskami proizvodstvennoi sfery predpriyatiya/ D.A. Maksimov // Slavyanskii forum.* 2015. № 3 (9). S. 160–172.
13. Moiseeva T.F. *Metody i sredstva ekspertnykh issledovaniy.* – M.: *MPSI*, 2006. 216 s.
14. Saati T.L. *Prinyatiye resheniy pri zavisimostyakh i obratnykh svyazyakh. Analiticheskie seti. Per. s angl. O.N. Andreichikovi.* – M.: *Izdatel'stvo LKI*. 2008. – 360 s.
15. Spiridonov Yu.D. *O nekotorykh problemakh issledovaniya ponyatiya riska/ Yu.D. Spiridonov // Nauka i obrazovaniye v XXI veke sbornik nauchnykh trudov po materialam Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 34-h chastyakh.* 2013. S. 77–78.
16. Terelyanskii P. V. *Neparametricheskaya ekspertiza ob»ektov slozhnoi struktury.* – M.: *Izd.-torg. korp. «Dashkov i Ko»*, 2009. – 221 s.
17. Titov V.A., Maksimov D.A. *Metody otsenki ekonomicheskoi bezopasnosti proizvodstvennoi sfery integrirovanoi proizvodstvennoi struktury / V.A. Titov, D.A. Maksimov // Putevoditel' predprinimatelya.* 2013. № 18. S. 188–205.
18. Fomichev A.N. *Risk-menedzhment.* – M.: *Dashkov i Ko*, 2011. – 376 s.
19. Khalikov M.A. *Ekonomiko-matematicheskoye modelirovaniye ustoichivogo razvitiya predpriyatii mashinostroeniya v usloviyakh rynochnoi ekonomiki: Avtoref. dis. dokt. ekon. nauk.* – M.: *Ros. ekon. akad. im. G.V. Plekhanova*, 2004. – 48 s.



## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Р. И. Амирова**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
ramirova@fa.ru*

*Департамента учета, анализа и аудита,  
Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

### **Инновации в бизнес-процессах как способ оптимизации логистических задач**

**Аннотация:** *Статья посвящена вопросам организации производственной логистики в целях оптимизации затрат и эффективного управления на промышленном предприятии. Конкретизирована сущность логистики производства. Особенности реализации логистических функций рассматривается на примере электромеханического производства. Исследована сфера компетенций и взаимодействия подразделений промышленного предприятия в ходе управления затратами регулирования материальных и финансовых потоков. Выявлены проблемы логистической системы закупок в процессе производства и организации рабочего пространства. Определены необходимые составляющие по целевым направлениям системы организованности материального потока в процессе производства. Предложена система показателей уровня организованности материального потока в логистике производства.*

**Ключевые слова:** *организация, затраты, производство, логистика, управление, материальный поток, финансовый поток, промышленное предприятие, организация рабочего пространства, себестоимость.*

**R. I. Amirova**

*Cand. Sci (Econ.), Assoc. Prof.,  
ramirova@fa.ru*

*Department of Accounting, Analysis and Audit,  
Financial university the Russian Government,  
Moscow, Russian Federation*

### **Innovation in business processes as a way of optimization logistics costs**

**Annotation:** *The article is devoted to the organization of production logistics in an industrial enterprise. The essence of production logistics is specified. Peculiarities of realization of logistic functions are considered on the example of Electromechanical production. The sphere*

*of competences and interaction of divisions of the industrial enterprise during management of production and regulation of material streams is investigated. The problems of logistics system of procurement in the process of production and organization of the working space. The necessary components in the target directions of the system of organization of the material flow in the production process are determined. A system of indicators of the level of organization of the material flow in the logistics of production is proposed.*

**Keywords:** *organization, cost, production, logistics, management, material flow, industrial enterprise, workspace organization, indicators.*

Экономическая нестабильность, постоянно растущее ценовое давление, колебание затрат на факторы производства, жесткая конкуренция и текущие инновации заставляют производителей пересматривать свои бизнес-модели и долгосрочные планы роста. Появление новых технологий, наращивание конкурентами темпов внедрения инноваций способствует созданию новой бизнес-среды, которая объективно требует новаций в текущей стратегии управления, чтобы преуспеть в сложившихся условиях. Компании во всех секторах производства всегда стремятся к росту в долгосрочной перспективе. Чтобы обеспечить данное развитие необходимо быть более инновационными <sup>1</sup>.

Эффективность системы управления затратами существенно зависит от реализации всех функций финансового менеджмента, в том числе и от информационно-организационного обеспечения бизнес-процессов, которое представляет собой совокупность структурных подразделений и служб, обеспечивающих сбор информации, обработку, принятие и реализацию управленческих решений и несущих ответственность за их результаты на соответствующем уровне управления.

Предприятие на современном этапе развития рассматривается в долговременной взаимосвязи с поставщиками сырья и потребителями готовой продукции, оно должно являться частью отлаженной логистической системы для реализации конкурентных преимуществ и получения эффекта от производственно-коммерческой деятельности. Материальный поток на своем пути от первичного источника сырья до конечного потребителя проходит ряд производственных звеньев. Управление материальным потоком на этом этапе имеет свою специфику и носит название производственной логистики.

Для определения эффективности логистической системы предприятия целесообразно провести сравнение внутренних и внешних затрат. Определить, какие виды деятельности выполняются лучше, чем у

---

<sup>1</sup> Амирова Р.И. Инновационное развитие: особенности и проблемы бухгалтерского учета. В сборнике: Проблемы и перспективы развития промышленности России. Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2017. С. 209–212.

других производителей отрасли, сопоставить структуру логистических затрат на конкретном предприятии и у конкурентов. Совокупность затрат управления материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками во всей логистической системе представляет собой огромный ресурс для оптимизации и эффективно управления ресурсами и предприятием в целом.

В экономической, учебной и научной литературе существует несколько различных подходов в понимании и сущности производственной логистики. Представим некоторых из них.

В. Волочиенко трактует логистику производства как регулирование производственного процесса в пространстве и во времени, а именно планирование материальных потоков и управление ими, организация внутрипроизводственной транспортировки, буферизации (складирования) и поддержание запасов (заделов) сырья, материалов и незавершенного производства производственных процессов на стадиях заготовки, обработки и сборки готовой продукции<sup>2</sup>.

Производственная логистика, по мнению А. М. Афонина, это обеспечение качественного, своевременного и комплектного производства продукции в соответствии с хозяйственными договорами, сокращение производственного цикла и оптимизация затрат на производство<sup>3</sup>.

Производственная логистика, по мнению М. Григорьева, представляет собой управление материальными и информационными потоками на пути от склада материальных ресурсов до склада готовой продукции<sup>4</sup>.

Исследовав существующие подходы к определению сущности производственной логистики, представляется целесообразным трактовать производственную логистику как категорию, определяющую структуру логистического процесса обеспечения качественного, ритмичного и комплектного производства продукта в соответствии с плановым бюджетом и партнерскими контрактами, направленного на оптимизацию производственного цикла и повышения эффективности себестоимости производства.

---

<sup>2</sup> Волочиенко В. Логистика производства. Теория и практика: учебник / В. Волочиенко, Р. Серышев. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 348 с.

<sup>3</sup> Афонин А. М. Промышленная логистика: учебное пособие / А. М. Афонин. – М.: Форум, 2013. – 304 с.

<sup>4</sup> Григорьев М. Логистика. Продвинутый курс: учебник / М. Григорьев, А. Долгов, С. Уваров. – М.: Знание, 2015. – 402 с.

Суть производственной логистики заключается в упорядочивании и оптимизации движения материальных, финансовых и информационных потоков на стадии снабжения и производства продукта. Следует отметить, что центральным объектом внимания при этом остается оптимизация движения ресурсного потока на стадии производства. Таким образом, реализуются такие главные задачи производственной логистики, как своевременное обеспечение производства ресурсами необходимого качества в установленные сроки, а также непрерывное движение предметов труда и полная занятость производственных мощностей. Исполнение поставленных задач выполняется через формирование плана и управление звеньями цепи поставок с целью снижения затрат и повышения качества и конкурентоспособности в процессе преобразования материальных потоков в готовый продукт производства.

Производственная логистика на предприятии реализуется в рамках процесса управления производством: это система, которая принимает материальный поток от подсистемы снабжения и закупок и управляет им в процессе выполнения различных технологических операций, преобразующий предмет труда в продукт труда.

Исследования специфики функций производственной логистики было проведено на базе АО «Ковылкинский электромеханический завод», выпускающего технику для высокотехнологичных отраслей: телевидения, энергетики, авиации, связи.

На предприятии, в реализации логистических функций в процессе производства задействованы ряд служб и подразделений: производственно-диспетчерский отдел, информационно-технический отдел, отдел материально-технического обеспечения и автотранспортный цех.

Производственно-диспетчерский отдел:

- оперативно регулирует цикл производства;
- контролирует снабжение и обеспеченность цехов необходимыми ресурсами, транспортом и спецсредствами (погрузо-разгрузочными) с учетом сроков, установленных диспетчерской службой предприятия;
- выстраивает и контролирует бесперебойное движение компонентов для производства продукта, согласно установленного технологического цикла и межцеховых связей;
- организует движение готовой продукции из производства на склад, контролирует обеспечение цехов необходимой тарой для транспортировки грузов, а также исправностью и наличием необходимых разгрузочно-погрузочных средств.

Следует отметить, что самым важным звеном в цепи производственной логистики являются закупки основных компонентов, комплектующих готовый продукт. Материальные, финансовые, временные и информационные логистические потоки этапа закупок являются стратегически важными и сложными во всей логистической системе закупок; между началом подготовки по очередной поставке сырья на предприятие и его доставкой присутствует большой временной интервал<sup>5</sup>. Как правило, такая ситуация часто приводит к созданию значительных запасов сырья, материалов, комплектующих, что ведет к отвлечению финансовых средств их из оборота.

Отдел материально-технического обеспечения исполняет следующие функции:

- осуществляет обеспечение производства необходимыми материально-техническими ресурсами;
- контролирует и оперативно регулирует оптимальный уровень запасов сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов;
- оптимизирует учет движения материально-технических ресурсов, а также работу складского хозяйства, в целом, используя инновационные складские технологии и пр.

С целью снижения производственных рисков предприятие стремится к налаживанию долгосрочных связей с поставщиками сырья, материальных ресурсов и потребителями своей продукции, замены устаревшего оборудования на более современное<sup>6</sup>.

Значимое место в успешном функционировании производственного логистического комплекса играет отлаженная работа автотранспортных служб. Транспортные ресурсы обеспечивают своевременную доставку сырья и комплектующих в производственную среду. Не менее значимым является парк специализированных вспомогательных транспортных средств и приспособлений для внутрипроизводственных перемещений. Использование данных приспособлений позволяет оптимизировать перемещение материальных потоков в ходе движения по производственной цепи, снижая вероятность повреждений, а также позволяет наращивать скорость движения ресурсов.

---

<sup>5</sup> Баурина С. Б. Современный процесс производства: понятие, разновидности, управление с позиций качества // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2015. № 4. С. 18–22.

<sup>6</sup> Баурина С. Б., Назарова Е. В. Активизация деятельности промышленных предприятий в области достижения устойчивого развития на основе менеджмента качества // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2016. № 49. С. 61–74.

Перемещение материальных ресурсов в ходе производства контролируется с помощью единой унифицированной системы учета на предприятии.

Основу управления логистикой затрат системы снабжения и закупок составляет информационная база, которая включает в себя перечень материальных ресурсов, закупаемых производителем. Перечень ресурсов проранжирован по видам, местам приобретения, стоимости и местам хранения. Определенную сложность в работе служб материально-технического обеспечения представляет поставки материалов и комплектующих, импортного производства. Сложность заключается в планировании и координации логистических материальных потоков и расчете оптимальных размеров поставок, учитывая форс-мажорные обстоятельства, постоянно возникающие на таможне и транспортных магистралях. В целях снижения рисков из-за возможных задержек по поставкам, логистам приходится увеличивать нормы страховых запасов на складе. Кроме того, нередко размеры страховых запасов увеличиваются в результате производственного перерасхода материалов. Материалы отпускаются в производство со склада ежедневно, поэтому следует тщательно контролировать ежедневные остатки на складах. В начале каждой недели осуществляется замер остатков по всем позициям и их анализ. В ходе выявления причин перерасхода ресурсов, принимается решение по корректировке уже запланированных материальных потоков

Следует отметить особую важность своевременности обеспечения внутренней информацией отдела материально-технического обеспечения, так как от этого зависит координирование эффективное взаимодействия всех служб предприятия. Например, при запуске нового продукта, возникает необходимость расчета норм расходов материалов на единицу изделия. Практика показывает, что нормы приходится неоднократно корректировать, из-за повышенного расхода материалов на новые изделия. В момент постановки нового продукта на поток, нормы расхода окончательно уточняются, и сотрудники материально-технических служб могут точно рассчитать потребность предприятия в необходимых объемах сырья, материалов и комплектующих с учетом текущих и страховых запасов, согласно производственному плану.

Система затрат и планирования закупок в АО «Ковылкинский электромеханический завод» представляет собой последующую последовательность операций: руководители всех служб составляют бюджеты своих подразделений, прогнозирующих текущую потребность в материалах и комплектующих. Затем данные анализируются отделом материально-

технического обеспечения, проводится разработка генерального плана-бюджета материально–технического обеспечения производственного цикла, который обсуждается с руководителями всех подразделений. Обязательным условием исполнения плановых задач – является постоянный мониторинг качества и своевременности исполнения плановых бюджетов дирекцией и руководителями соответствующих служб.

Стратегия системы закупок должна быть направлена обеспечения производства качественным сырьем и совершенствование организационно-технического уровня материальных, финансовых и информационных потоков. С этой целью, перед отделом материально-технического снабжения поставлены следующие задачи: расширение и оптимизация рынков поставщиков; улучшение качества поставок; закупка инновационных материалов и технологий, не освоенных в России; снижение затрат производственных и вспомогательных служб; изыскание и использование внутренних резервов, в том числе и потенциала персонала предприятия.

Экономическая стратегия развития производственной программы, обуславливает формирование механизма единой логистической системы закупок. В этой связи, при постановке целей, задач, определении функций, как отдельных подразделений, так и предприятия в целом, приходится обрабатывать значительные объемы информации.

Вопросы технической вооруженности, эффективности и работоспособности производственного оборудования, с помощью которых обеспечивается выполнение задач, возлагаемых на предприятие, являются предметом повседневного внимания руководства, инженерно-технического персонала предприятия. Срок службы эксплуатируемого оборудования на исследуемом предприятии в среднем составляет 8,5 лет, что свидетельствует о необходимости инновационного подхода к процессу обновления, модернизации, технического обслуживания и ремонта оборудования предприятия.

Так, в ходе проведенного исследования, были выявлены существенные потери при использовании производственного оборудования в цехе № 1. Так, имеют место нерациональное использование и простой оборудования. Так, затраты на ремонт слесарного оборудования в 2017 году составили 7125 тыс. руб. При этом имеют место существенные годовые потери производства из-за простоя данного оборудования. Кроме этого, в ходе исследования производственных фондов, в частности, оборудования по переработке отходов было выявлено, что оно часто подвергается перегреву в результате высокой изношенности внутрикорпусной электрической проводки, достаточно длительного

срока эксплуатации (12,8 лет) и достаточно большого объема загруженности. Персонал, обслуживающий оборудование, вынужден периодически отключать оборудование, провоцируя вынужденные, но совсем не эффективные простои.

Кроме того, согласно протоколу проверки состояния производственных площадей, на территории предприятия, в цехах находится множество лишних, сломанных предметов. Таким образом, следует заключить:

- производственные площади не используются продуктивно, так как загромождены ненужными предметами (неметаллические отходы производства, бытовым мусором, макулатурой и пр.);
- посторонние предметы создают препятствия на пути движения спецтранспорта и производственного, вызывая временные и финансовые потери;

Следует отметить, что слабым элементом существующей производственно-логистической системы в АО «Ковылкинский электромеханический завод» является отсутствие среди персонала предприятия грамотных менеджеров и логистов, владеющие современными инновационными технологиями и научными методами организации труда и производства в целях сокращения рисков в каждом звене бизнес-цепи производственного цикла, а также в целях снижения себестоимости конечного продукта в целом. Данное обстоятельство негативно влияет и на механизм формирования оптимальной логистической системы предприятия и на инвестиционно-финансовую привлекательность предприятия в целом.

Фактическое состояние предприятия, позволяют нам убедиться в том, что в АО «Ковылкинский электромеханический завод» не уделяется в полной мере внимание рациональной организации бизнес-процессов. На предприятии недостаточно эффективно действует принцип рационального размещения ресурсов, обеспечивающий быстрый поиск необходимого предмета, так как:

- не отрегулирована система определения постоянных мест хранения материально-производственных ресурсов и предметов;
- нарушается техника безопасности хранения ресурсов, инструментов, оснастки;
- присутствует несбалансированность производственных процессов;
- отсутствует визуализация схем эксплуатации производственных средств для персонала;



- нарушается оптимальное направление грузопотоков, в результате нерационального расположения цехов. Так, вспомогательные цехи расположены далеко от основных цехов, потребляющих их продукцию, что объективно вызывает значительный рост неэффективных косвенных логистических затрат.

Для построения эффективной производственной логистической системы в АО «Ковылкинский электромеханический завод» необходимы современные инновационные подходы к организации и оперативному управлению производством и снабжением, которые должны обеспечивать ряд требований:

- ритмичность, согласованность работы всех звеньев производства по единому графику и равномерность выпуска продукта;
- непрерывность и бесперебойность процессов производства;
- обоснованность расчетов плановых бюджетов при минимальной трудоемкости работ;
- достаточную гибкость и маневренность в реализации цели при возникновении различных отклонений от плана;
- непрерывность планирования и мониторинг соответствия норм плана факту;
- соответствие системы оперативного управления производством типу и характеру конкретного производства.

На наш взгляд, для оценки уровня организованности производственного процесса можно использовать следующую систему показателей: оценку уровня реализации принципов организованности материального потока, оценку функциональной, элементной и организационной структур системы управления основным производством<sup>7</sup>.

В предлагаемой системе оценочных показателей уровня организованности материального потока выделяют показатели, характеризующие организованность материального потока во времени (временные), в пространстве (структурные), а также показатели, оценивающие отдельные характеристики или элементы материального потока (единичные).

Содержание этапов оптимизации производственной логистики промышленного предприятия должно включать в себя постановку целей и бизнес-стратегий, структурирование бизнес-процессов, сбор и проверку данных, проведение диагностического анализа данных, их

---

<sup>7</sup> Щербаков В. Логистика и управление цепями поставок: учебник / В. Щербаков, Э. Букринская, Н. Гвилия. – М.: Зерцало, 2015. – 330 с.

настройку, анализ и оптимизацию процесса производства, разработку экономико-математической модели<sup>8</sup>.

В рамках оптимизации эффективности бизнеса в целом, необходима информация о затратах системы логистики на всех участках бизнес-процесса. Следует выделить, на наш взгляд, следующие пути повышения эффективности системы логистических затрат:

- возможность оперативно воздействовать на сам процесс организации оптимальной логистической цепи;
- сравнимость планируемых затрат с фактическими данными;
- определение влияния этих расходов на получение прибыли с целью дальнейшего расширения деятельности через продажные цены, сложившиеся на рынке сбыта.

В целях совершенствования эффективного управления логистическими затратами целесообразно внедрять инновационные проекты автоматизации сбора информации о движении и наличии материально-производственных ресурсов в местах хранения, производства, а также в местах их реализации. Автоматизация сбора информации осуществляется с помощью создания автоматизированных бюро, информационно-вычислительных центров и сплошной компьютеризации бизнес-процессов по предприятию в целом, включая логистику. Первостепенное значение имеет своевременность, полнота, достоверность информации, определяющие действенность управления предприятием, что в конечном итоге позволяет предотвратить принятие неэффективных и неоправданных управленческих решений. Это требует постоянного совершенствования методологии учета и управления информацией о материальных и финансовых потоках на предприятии в целях эффективного управления бизнесом в целом.

#### **Список литературы**

1. Амирова Р.И. Инновационное развитие: особенности и проблемы бухгалтерского учета. В сборнике: Проблемы и перспективы развития промышленности России. Сборник материалов международной научно-практической конференции. 2017. С. 209–212.
2. Афонин А. М. Промышленная логистика: учебное пособие / А. М. Афонин. – М.: Форум, 2013. – 304 с.
3. Баурина С. Б. Современный процесс производства: понятие, разновидности, управление с позиций качества // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2015. № 4. С. 18–22.

---

<sup>8</sup> СТО ВИАШ.02.04.02 «Система менеджмента качества. Организация учета и движения деталей (сборочных единиц) в организации». – Ковылкино: [б.и.], 2016. – 54 с.

4. Баурина С. Б., Назарова Е. В. Активизация деятельности промышленных предприятий в области достижения устойчивого развития на основе менеджмента качества // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2016. № 49. С. 61–74.
5. Волочиенко В. Логистика производства. Теория и практика: учебник / В. Волочиенко, Р. Серышев. — М.: ИНФРА—М, 2014. — 348 с.
6. Григорьев М. Логистика. Продвинутый курс: учебник / М. Григорьев, А. Долгов, С. Уваров. — М.: Знание, 2015. — 402 с.
7. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок / В. В. Дыбская. — М.: Эксмо, 2013. — 939 с.
8. СТО ВИАШ.02.04.02 «Система менеджмента качества. Организация учета и движения деталей (сборочных единиц) в организации». — Ковылкино: [б.и.], 2016. — 54 с.
9. СТО ВИАШ.02.04.01 «Закупки». — Ковылкино: [б.и.], 2016. — 38 с.
10. Щербakov В. Логистика и управление цепями поставок : учебник / В. Щербakov, Э. Букинская, Н. Гвилия. — М. : Зерцало, 2015. — 330 с.

#### References

1. Amirova R.I. Innovatsionnoe razvitiye: osobennosti i pro-blemy bukhgalterskogo ucheta. V sbornike: Problemy i perspektivy razvitiya promyshlennosti Rossii. Sbornik materialov mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. 2017. S. 209–212.
2. Afonin A. M. Promyshlennaya logistika: uchebnoe posobie / A. M. Afonin. — М.: Forum, 2013. — 304 с.
3. Baurina S. B. Sovremenniy protsess proizvodstva: ponyatie, raznovidnosti, upravlenie s pozitsii kachestva // Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika firmy. 2015. № 4. S. 18–22.
4. Baurina S. B., Nazarova E. V. Aktivizatsiya deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatii v oblasti dostizheniya ustoichivogo razvitiya na osnove menedzhmenta kachestva // Uchenye zapiski Rossiiskoi Akademii predprinimatel'stva. 2016. № 49. S. 61–74.
5. Volochienko V. Logistika proizvodstva. Teoriya i praktika: uchebnik / V. Volochienko, R. Seryshev. — М.: INFRA—М, 2014. — 348 с.
6. Grigor'ev M. Logistika. Prodvinutyi kurs: uchebnik / M. Grigor'ev, A. Dolgov, S. Uvarov. — М.: Znanie, 2015. — 402 с.
7. Logistika: integratsiya i optimizatsiya logisticheskikh biznes-protsessov v tsepyakh postavok / V. V. Dybskaya — М.: Eksmo, 2013. — 939 с.
8. СТО ВИАШ.02.04.02 «Система менеджмента качества. Организационная система учета и движения деталей (сборочных единиц) в организации». — Ковылкино: [б.и.], 2016. — 54 с.
9. СТО ВИАШ.02.04.01 «Закупки». — Ковылкино: [б.и.], 2016. — 38 с.
10. Shcherbakov V. Logistika i upravlenie tsepyami postavok: uchebnik / V. Shcherbakov, E. Bukrinskaya, N. Gviliya. — М.: Zertsalo, 2015. — 330 с.

**Э. А. Баринов**

*Кандидат экономических наук,  
barinov.138@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,  
Москва, Российская Федерация*

## **Становление системы страхования экспортных кредитов во Франции**

**Аннотация:** *В статье рассматривается система страхования экспортных кредитов в период её становления и развития. Основное внимание уделяется компании «КОФАСЭ» и видам полисов, покрывающим коммерческие и политические риски при проведении внешнеторговых операций.*

**Ключевые слова:** *экспортные кредиты, страхование, полисы.*

**E. A. Barinov**

*Cand. Sci. (Econ.),  
barinov.138@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,  
Moscow, Russian Federation*

## **The establishment of the system of export credit insurance in France**

**Annotation:** *The article discusses the system of export credit insurance its formation and development. The main attention is paid to COFACE company and types of policies covering commercial and political risks during foreign trade operation.*

**Keywords:** *export credits, insurance, policies.*

Во Франции система финансирования экспорта начала создаваться в 1920-х гг. Окончательно она была образована после Второй мировой войны, когда сформировались стержневые элементы системы – «БФКЭ» (оказывал финансовую и техническую помощь французским компаниям во внешнеторговой сфере) и «КОФАСЭ» (являлась одной из крупнейших компаний мира по страхованию экспортных кредитов). Первый стал выступать как обычный коммерческий банк, проводя финансовые операции за свой счёт, а также действовал в качестве специализированного госоргана (осуществлял за счёт государства стабилизацию процентных ставок на период кредитования), который начал финансировать экспортные операции национальных компаний, покупая их векселя, а также посредством акцептов и гарантий. Вторая же (дей-

---

ствовала как за собственный счёт, так и за государственный) – страховала не только экспортные кредиты и валютные риски, но и зарубежные инвестиции и проекты по освоению зарубежных рынков. Доля экспорта составляла в 1990-х гг. свыше 20% ВВП [5].

Политика правительства страны направлялась на поддержку национальных компаний, которые стремились осваивать зарубежные рынки, но при этом испытывали трудности в связи со значительными рисками. Проблема, с которой сталкивалась страна – это ограниченность экспортных отраслей экономики, продукция которых была бы конкурентоспособна на внешних рынках. К таким отраслям относились электротехника, электроника, автомобилестроение, химическая и авиакосмическая отрасли промышленности. Среди крупных компаний указанных отраслей выделялись «Рено» и «Пежо» (автомобилестроение), «Эрбюс Индустри» (авиатехника), «ИБМ Франс» (электротехника), «АВСА» (Авиатехника), «ЭДФ» (электроэнергия) и др. На долю крупнейших экспортёров приходилось примерно 25% всего французского экспорта [1]. В машиностроительной и пищевой отраслях промышленности основными экспортёрами являлись малые и средние предприятия. На долю 93% промышленных предприятий Франции (это малые и средние фирмы) приходилось немногим более 1/4 национального экспорта [2]. В экспортных поставках таких компаний доля в общей сумме годовых продаж достигала 20%, в то время как у крупных этот показатель составлял 37% [1].

Государственная поддержка предоставлялась, когда речь шла о средне-долгосрочных кредитах, в частности, об их рефинансировании на льготных условиях, с использованием механизма стабилизации процентных ставок по линии «БФКЭ». Но при этом учитывалось, что предоставление экспортных кредитов на срок 2–10 лет регламентировалось международными нормами Консенсуса в случае господдержки. Широко использовалось смешанное кредитование, когда банковские займы покупателю сопровождалось льготным госкредитованием на условиях «помощи». За счёт государства префинансирование экспорта по стабилизационной процентной ставке осуществлял БФКЭ, таким образом поддерживая национальных экспортёров, вывозя за рубеж товары с длительным производственным циклом.

В свою очередь «КОФАСЭ» (ежегодно страховала 20–25% экспорта Франции) предоставляла особые страховые полисы (Полис страхования кредита экспортёру, импортёру, «Гранд Экспор» и др.) покрывающие экспортные контракты и длительные сроки кредитования от политических и коммерческих рисков [4]. Особое внимание уделялось

страхованию экспортных кредитов в случае поставок за рубеж машин и оборудования (полисы «Экипэкс», «БЕ плюс»), так как было необходимо, чтобы крупные и средние национальные экспортёры укрепляли свои позиции на рынках готовой продукции. Государственная поддержка направлялась по линии финансирования проектов по укреплению позиций французских компаний на внешних рынках.

Развитие системы финансирования экспорта в стране осуществлялось по таким направлениям, как дерегламентация, интернационализация и селективный подход исходя из особенностей проектов. Однако уже с середины 1980-х гг. государство стало постепенно отказываться от всеобщей регламентации системы. Краткосрочное кредитование полностью перешло коммерческим банкам. За счёт своих средств государство перестало финансировать средне-долгосрочные кредиты. Начала действовать процедура стабилизации ставки по линии «БФКЭ». Что касалось «КОФАСЭ», то её гарантии перестали быть обязательными для привлечения экспортного кредита.

Такие изменения были связаны с развитием финансовых рынков. Внедрялись такие инструменты, как факторинг, форфейтинг и др., сама система стала более конкурентной и эффективной, а давление на госбюджет снизилось. Шла и интернационализация системы финансирования экспорта по пути её гармонизации в рамках ЕС, формирования механизмов совместного двух- и многостороннего финансирования и системы поддержки на общеевропейском уровне. Произошёл отказ от «автоматической» помощи и осуществлён переход к большей селективности, с учётом индивидуального подхода. Кроме того, выделялись приоритетные направления помощи. «ДРЭЭ» (Управление внешних экономических связей проводило государственную политику в сфере внешней торговли и осуществляло поддержку компаний – экспортёров) стало проводить систематизированную оценку проектов кредитования и страхования за государственный счёт.

Больше внимания «КОФАСЭ» начало уделять оценкам рисков и вопросам диверсификации своей деятельности, внедрило такие специализированные страховые полисы для мелких и средних компаний Франции как «Новэкс» и «ГКП супер», а также этим же фирмам оказывала помощь и поддержку в освоении новых зарубежных рынков. Крупным национальным компаниям предлагалось финансирование всего комплекса экспортных проектов и управление рисками.

«КОФАСЭ» была образована декретом от 1 июня 1946 г., введившим в действие Закон от 2 декабря 1945 г. о национализации Банка Франции и крупнейших банков и формирование кредитной системы

Франции. Она стала выступать как смешанная компания (государственная компания частного права). Положения этого права применялись только в том случае, если иное не предусматривалось государственными декретами. Юридическая основа системы страхования экспорта Франции базировалась на таких законодательных актах как декрет от 1 июня 1946 г., в соответствии с которым была образована «КОФАСЭ» и были впоследствии включены значительные изменения; ордонанс от 16 апреля 1948 г. (установил страхуемые риски); учредительные документы «КОФАСЭ» (утверждены государственными декретами с последующими изменениями).

«КОФАСЭ» стала выступать в качестве компании, деятельность которой подпадало под нормы Страхового и Торгового кодексов и регулировалась правилами, которые обеспечивали госконтроль над её страховой деятельностью. Уставный капитал был определён в сумме 0,3 млрд. французских франков и распределён между кредитными институтами и страховыми и перестраховочными компаниями. Однако уже в 1994 г. были внесены изменения. Это было вызвано тем, что большинство её акционеров были приватизированы, а сама компания стала частной, однако при этом особые отношения с государством продолжали действовать. Половина уставного капитала «КОФАСЭ» стала принадлежать частным структурам, но она продолжала страховать экспорт за счёт государства в связи с проводимой им политикой стимулирования внешней торговли. Представители государства продолжали заседать в административном совете компании и имели право «вето» при принятии решений, имеющих отношения к деятельности «КОФАСЭ», когда это касалось средств государства и в целом затрагивались государственные интересы. Превышение акционером доли в 5% в капитале компании осуществлялось лишь с согласия Министерства экономики и финансов. В то же время «КОФАСЭ» сохраняла особый статус, учитывая её роль в экономике страны, и то, что она испытывала нехватку средств, которую могло покрывать лишь государство.

В целом можно отметить, что «КОФАСЭ» осуществляла за счёт государства страхование экспорта от рисков в соответствии с Декретом Государственного Совета, но не обладала правом принятия решений, а лишь обеспечивая страховую операцию. Само решение о страховании и его условиях принималось межминистерским органом — «КГККЭ» (Комиссия по гарантиям и внешнеторговым кредитам).

«КОФАСЭ» за счёт государства страховала коммерческие риски и политические риски, действовала за свой счёт как страховая компания, страхуя от риска неплатежей по краткосрочным кредитам, предо-

ставляя гарантии кредитным институтам, осуществляющих финансирование внешнеторговых операций. Кроме того компания осуществляла страхование валютных рисков, зарубежных инвестиций, оказывала консультационные и информационные услуги, но в основном она концентрировалась на страховании экспортных кредитов.

При этом проводились различия между краткосрочными (до 3 лет) и долгосрочными (свыше 3 лет) кредитами. В первом случае кредиты предоставлялись для финансирования экспорта товаров потребительского назначения и страховались «КОФАСЭ» с помощью глобальных (страхуется вся сумма экспортных поставок) или абонементных (покрываются отдельные, а не все экспортные операции в целом) полисов. Средне-долгосрочные кредиты — это кредиты по финансированию крупных экспортных контрактов и контрактов как на строительство масштабных объектов, так и на поставку машин и оборудования. В этих случаях страхование происходило обычно с помощью индивидуальных полисов. Во втором случае в отношении краткосрочных кредитов политические риски страховались за счёт государства, а коммерческие риски — «КОФАСЭ» за свой счёт. Все связанные со среднесрочными кредитами риски страховались за счёт государства, причём решение об этом возлагалось на главу «ДРЭЭ» после консультаций с «Комиссией по гарантиям».

«КОФАСЭ» страховала экспортные компании, зарегистрированные во Франции (и там же уплачивающие налоги), банки и кредитные институты, главные конторы которых располагались в этой стране, факторинговые, лизинговые и другие компании, зарегистрированные во Франции и т. д. Страхование экспортных поставок осуществлялось в том случае, если товары отгружались из Франции, со склада, находящегося за рубежом, а также экспортные операции по оказанию услуг или проведение работ за пределами Франции. Если поставляемый товар не был полностью произведен из французских материалов и по французским технологиям, то в страховую сумму включалась и созданная из зарубежных элементов стоимость, но только в том случае, если иностранная доля не превышала 10% от суммы поставки. Процент был выше, если доля была создана при помощи материалов и технологий стран ЕС. Также расходы французских компаний страховались в пределах сумм авансовых платежей импортёров до экспорта товаров (осуществления работ).

«КОФАСЭ» страховала кредиты поставщику и покупателю (и кредитные линии). Кредиты страховались и в иностранных валютах, но указанная компания выдавала гарантии по возмещению понесённых в результате наступления страхового случая убытков только во француз-



ских франках. «КОФАСЭ» не страховала вину страхуемой компании и не возмещала убытки. Если возникали разногласия между экспортёром и импортёром по техническим характеристикам товара, «КОФАСЭ» покрывала убытки поставщику, если суд (арбитраж) принимал решение в его пользу.

От коммерческих рисков «КОФАСЭ» страховала на 85%, от политических рисков и рисков неуплаты государственным покупателем на 90%, и от рисков невозврата кредита в случае кредитования импортёра на 95% [3].

Для «КОФАСЭ» действовал определённый срок между моментом наступления страхового случая и моментом возмещения убытков. Если поступал отказ от платежа по векселям со стороны импортёра, «КОФАСЭ» предпринимала усилия для разрешения спора между внешне-торговыми контрагентами. Тем самым компания удостоверялась в том, что возмещался лишь убыток от действительно наступившего страхового случая и не осуществляла выплаты, если речь шла только об отсрочке оплаты долговых обязательств. «КОФАСЭ» удостоверялась в том, что убыток произошёл не по вине самой страхуемой компании. Были сокращены и сроки ожидания в случае непогашения кредита. «КОФАСЭ» всегда настаивала на возмещение убытков у виновника наступления страхового случая.

Выступала активным участником международных организаций «КОФАСЭ» и по вопросам страхования кредитов: Бернского Союза (объединял государственных страховщиков) и Международной Ассоциации по страхованию кредитов (объединяла частные страховые компании).

Большое внимание «КОФАСЭ» уделяла оказанию поддержки малым и средним фирмам, стремящимся выходить на внешние рынки. Чтобы найти покупателей за рубежом указанные фирмы несли значительные расходы, связанные с изучением рынков, командировками, адаптацией проекта по выходу на зарубежные рынки. В таких условиях мелкие и средние компании Франции в ряде случаев отказывались от проектов по внедрению своих товаров на рынки зарубежных стран. «КОФАСЭ» помогала экспортёрам застраховаться от частичного или полного провала проекта по внедрению на внешние рынки. Экспортёр использовал финансовую поддержку «КОФАСЭ» и возвращал сумму этой компании в случае успешного выполнения проекта.

Помимо коммерческих рисков французские экспортёры сталкивались с политическими рисками. От таких рисков «КОФАСЭ» также выдавала гарантии, в частности, касательно политического состояния страны импортёра и её платежеспособности. Гарантии распространялись на

кредиты экспортёру и импортёру. Предоставлялись особые механизмы страхования, например, аэрокосмических контрактов и механизмы снижения уровня рисков при проведении строительства за границей.

Экспортёры, продвигая свои товары на внешние рынки, вывозили за рубеж и капиталы. В частности, продавцы покупали за границей торговые комплексы, направляли средства на строительство новых производственных мощностей. Как правило, подобные инвестиции имели длительные сроки окупаемости, но часто они были связаны с политическими рисками, рисками неплатежей и невозможностью вернуть во Францию выручки. «КОФАСЭ» осуществляла страхование зарубежных инвестиций за счёт государства. Страховкой покрывалась сумма первоначальных инвестиций и сумма реинвестированной прибыли.

Экспортёры сталкивались и с валютными рисками, причём импортёр стремился оплатить купленный товар в своей национальной валюте. «КОФАСЭ» осуществляла страхование от валютных рисков. Оплачивая страховую премию, экспортёр имел возможность обезопасить себя от неблагоприятного изменения курса валюты платежа, и эта страховая компания возмещала разницу между гарантированным и реальным курсом. Исходя из валюты и страхуемых сумм, «КОФАСЭ» выступала как частная страховая компания, или действуя за счёт государства.

«КОФАСЭ» ввела в практику широкий спектр страховых полисов. Так, компания выдавала Полис «АФ» на случай участия в ярмарках и выставках. Полис покрывал риск некупаемости затрат, понесённых экспортёром в случае его участия в международной выставке (ярмарке). Получил распространение и Полис «АПС» – упрощённого страхования операций по освоению нового рынка, который распространялся на французских экспортёров, желавших выйти на внешние рынки (годовая продажа не более 0,3 млрд. фр.). Срок страхового соглашения – 1 год и он мог быть возобновлен 1 раз.

Действовал т.н. «этап гарантий», в период которого «КОФАСЭ» частично брала на себя расходы по освоению рынка, но в рамках утверждённого бюджета. При этом расходы возмещались экспортёру, если объёмы его продаж были недостаточными для покрытия издержек. На «этапе дополнительной амортизации» застрахованная компания возвращала «КОФАСЭ» полученные до этого суммы и выплаты зависели от итогов экспортной операции. Полис нормального страхования операций по освоению зарубежных рынков («АПН») предоставлялся французским фирмам, осваивающим эти рынки, для постоянного ведения на них экспортных операций. Срок страхования от 1 года до 5 лет, а гарантированная квота – 65%.

Экспортёры также сталкивались с неоплатой в срок импортёрами векселей, уже отгруженных товаров, а также с тем, что контракт мог быть разорван, а поставщик уже понёс производственные затраты. От таких рисков «КОФАСЭ» страховала, выдавая индивидуальные и глобальные полисы.

Предоставлялся и полис «Новэкс» (страхование кредитов, выдаваемых фирмам, которые начали выходить со своим товаром на внешние рынки). Сроки кредитования не превышали 120 дней. Полис (покрывал всю сумму поставок в страны ОЭСР и гарантировал от непогашения импортёром векселей. Гарантируемая квота составляла 85–90%. Чтобы получить страхование экспортёр (ещё до подписания с импортёром внешнеторгового контракта) предварительно получал согласие у «КОФАСЭ» и ей же сообщалось о каждом случае отказа от погашения векселей. Возмещение убытков происходило в том случае, если импортёр не оспаривал вексель и вся внешнеторговая сделка осуществлялась в соответствии с законодательством.

Полис «ГКП супер С» (по страхованию кредитов от коммерческих и политических рисков) выдавался мелким и средним фирмам, осуществлявших экспорт потребительских товаров и оказание услуг со сроками кредитования до 120 дней. Страховка покрывала весь экспорт, за исключением вывоза товаров, оплачиваемого наличными или с безотзывного подтверждённого во Франции аккредитива. Полис гарантировал от непогашения векселей частным импортёром в результате его неплатежеспособности, или политических рисков. Гарантируемая квота 85–90% [3]. Полис «ГКП» выдавался экспортным компаниям с крупными поставками и со сроками кредитования до 120 дней (механизм его функционирования схож с механизмом полиса «ГКП супер С»), а также он предназначался для страхования продаж зарубежными дочерними фирмами.

Полис «РКТ» (страхование кредитов от политических рисков) выдавался фирмам постоянно осуществлявших экспортные поставки со сроками кредитования до 180 дней. Страховались все экспортные поставки в те страны, которые попадали под действие страховки. «КОФАСЭ» предоставляла согласие на сумму кредита без обеспечения, связанного с продажами частным компаниям-импортёрам в целом по стране покупателя. Требовалось согласие «КОФАСЭ» для страхования операций с каждым отдельным государственным предприятием-импортёром. В этом случае в предоставленной гарантии фиксировалась разрешённая сумма необеспеченного кредита по каждому импортёру отдельно, а не целом, как это имело место в отношении частных ком-

паний-импортёров. Страховая премия – это процент от ежемесячных экспортных поставок.

Глобальный полис «Экипэкс» выдавался экспортёрам машин, оборудования и услуг импортёрам из стран ОЭСР. Сроки кредита – до 3 лет. Полисом покрывались коммерческие риски, связанные с непогашением векселей из-за банкротства импортёра. Гарантируемая квота составляла 85–90% и сами гарантии выдавались под каждую сделку [3]. Убытки возмещались, если импортёр погасил векселя и внешнеторговая сделка проводилась по всем правилам. Страховая премия зависела от суммы контракта и срока кредита.

Полис «БЕ плюс» был аналогичен полису «Экипэкс». Различие заключалось лишь в том, что полис «БЕ плюс» покрывал не только коммерческие риски, но и политические, которые страховались на 90%. Полис «Гранд экспор» был аналогичен полису «БЕ плюс». Различия заключались в том, что полис «БЕ плюс» является глобальным, а полис «Гранд Экспор» – абонементный, т.е. страхуемая компания обладала правом избирательно страховать сделки и выбирать риски, от которых она страховалась в каждом отдельном случае. Величина страховой премии (выплачивалась по каждой страхуемой сделке) устанавливалась с учётом страхуемого риска, юридического статуса импортёра, страны покупателя и сроков кредита.

Широко использовался индивидуальный полис по страхованию кредита поставщику, который предоставлялся экспортёрам промышленных комплексов, оборудования и др. Срок кредита составлял свыше 3 лет. Полис покрывал как одного, так и несколько экспортёров по одному и тому же экспортному контракту. Страховались коммерческие, политические риски и риски производственных убытков. Гарантированная квота составляла 85–90%.

Индивидуальный полис по страхованию кредита покупателю выдавался для страхования крупных экспортных контрактов со сроком кредита свыше 3 лет. Страховался только риск непогашения кредита при наступлении страхового случая коммерческого и политического характера. Гарантированная квота составляла 95%. Для каждой операции, финансируемой за счёт кредита покупателю, банк (или экспортёр) отсылали «КОФАСЭ» запрос. Последняя обещала предоставить гарантию и указывала условия, процентную ставку по кредиту и ставку страховой премии. После подписания кредитного соглашения банк информировал об этом «КОФАСЭ», которая и выписывала полис. В рамках этого полиса экспортёру (по его просьбе) выдавалась страховка от риска производственных убытков. Банк выплачивал страховую премию.

Французским компаниям, осуществлявших прямые капиталовложения в зарубежные страны, предоставлялся Полис по страхованию зарубежных инвестиций. Страховалась сумма изначальных инвестиций. Банки также получали такие полисы. Срок страхования составлял 5–15 лет. Для страхования инвестиционного проекта французская компания отправляла «КОФАСЭ» запрос о страховании с указанием основных параметров проекта, который должен был соответствовать законодательству принимающей страны. Так же должно было действовать двустороннее соглашение о взаимной защите инвестиций между Францией и принимающей страной, или которая входила в «зону франка». В случае отсутствия таких требований проект одобрялся Министерством экономики и финансов.

Получил развитие и Полис «Премьер экспор» для страхования валютного риска. Он выдавался французским компаниям, впервые сталкивающимися с тем, что их экспортные поставки оплачивались в инвалюте. Под страховку попадали все поставки товаров в рамках одного внешне-торгового контракта, в котором валюта платежа фиксировалась в инвалюте. Страховался риск колебания последней по отношению к французскому франку при регулярных или сезонных поставках по экспортному контракту. Форвардный курс, который гарантировала «КОФАСЭ», рассчитывался на базе средних сроков оплаты поставок и страховка действовала в течение одного года со дня фиксирования гарантированного курса. Страховая премия рассчитывалась с учётом гарантируемой суммы, вида валюты, участия или нет в прибылях от повышения курса.

Французскими компаниями, заключающих постоянно внешнеторговые контракты, использовался Полис «СИМЭ» (страхование валютного курса по экспортно – импортным операциям). Гарантируемый курс устанавливался «КОФАСЭ» и действовал в течение от 3 до 18 месяцев, т.е. в течение периода от дня фиксации курса до даты последнего платежа. «КОФАСЭ» на каждую дату платежа сравнивала действующий курс с гарантированным и оценивала прибыль/убыток от его изменения. Страховая премия рассчитывалась исходя из гарантированных сумм, вида валюты, доли участия страхуемой компании в прибылях от благоприятного изменения валютного курса и срока страхования.

Для французских экспортёров, предлагающих оферты с точной ценой в инвалюте, предлагался Полис «Нэго» (страхование курса до переговоров). Экспортёр с самого начала переговоров предлагал цену в инвалюте, гарантировав себе определённый уровень обменного курса. Зафиксированный «КОФАСЭ» курс действовал в течение периода переговоров и вступления в силу внешнеторгового контракта. Если на

день платежа курс продажи переведённой валюты был ниже гарантируемого курса, «КОФАСЭ» возмещала полностью возникший при этом убыток, а в случае если курс превышал гарантируемый, то экспортёр переводил «КОФАСЭ» всю сумму полученной при этом прибыли. Уровень премии определялся видом валюты и предполагаемым гарантийным сроком. Первая часть страховой премии выплачивалась в момент фиксирования гарантированного курса. А вторая часть — после подписания внешнеторгового контракта.

Развитие получил и Полис «Нэго плюс» (страхование курса до переговоров с участием в прибылях от повышения курса), который был аналогичен Полису «Нэго», за одним исключением. С начала переговоров экспортёру гарантировался минимальный валютный курс. Если курс инвалюты повышался, страхуемая компания могла участвовать до 70% в прибылях от повышения курса на день подписания контракта по отношению к гарантированному курсу. Уровень участия (не свыше 70%) определяла сама страхуемая компания. При этом плюсовая разница между реальным курсом на день подписания контракта и гарантированным курсом не должна была превышать 20% от последнего.

На практике применялся и Полис «Контракт» (страховал экспортёра от изменения валютного курса с даты подписания контракта и до дня получения инвалюты). Гарантируемый курс устанавливался на день подписания контракта и действовал в течение всего периода исполнения внешнеторгового договора. Страховая премия определялась исходя из вида инвалюты и срока страхования.

В заключение следует отметить, что «КОФАСЭ» предоставляла экспортёрам полный набор инструментов страхования как коммерческих, так и политических рисков на стадии производства экспортных товаров и на период кредитования внешнеторговых операций. Предлагались различные виды страхования мелким, средним и крупным предприятиям, при этом «КОФАСЭ» действовала как за собственный счёт, так и привлекая государственные средства. Таким образом была создана основа системы страхования экспортных кредитов, которая в дальнейшем получила своё развитие.

#### **Список литературы**

1. Qui exporte en France? // «Les Notes Bleues de Bercy», nov. 1993.
2. L'Industrie française. Edition 1995/96. Paris, SESSI, 1995.
3. Michel J. Noinville «La COFACE. La garantie des risques à l'exportation», Paris, DUNOD, 1993.
4. La COFACE. «Les notes Bleues de Bercy». Juillet 1993.
5. Tableaux de l'Économie Française 1995–96. — Paris INSEE, 1995.

### References

1. Qui exporte en France // «Les Notes Bleues de Bercy», nov. 1993.
2. L'Industrie française. Edition 1995/96. Paris, SESSI, 1995
3. Michel J. Noinville «La COFACE. La garantie des risques à l'exportation», Paris, DUNOD, 1993.
4. La COFACE. «Les notes Bleues de Bercy». Juillet 1993.
5. Tableaux de l'Economie Française 1995–96. — Paris INSEE, 1995.

**Э. А. Баринов**

*Кандидат экономических наук,  
barinov.138@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,  
Москва, Российская Федерация*

**И. В. Лукашенко**

*Кандидат экономических наук,  
anela@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

### **Рынок алмазов: современное состояние и перспективы развития**

**Аннотация:** *В статье рассматривается современный рынок алмазов, деятельность на нём крупнейших алмазодобывающих компаний, а также роль и место российской «Алроса» на указанном рынке в условиях санкций, введённых западными странами против России.*

**Ключевые слова:** *алмазы, алмазодобывающие компании, санкции.*

**E. A. Barinov**

*Cand. Sci. (Econ.),  
barinov.138@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,  
Moscow, Russian Federation*

**I. V. Lukashenko**

*Cand. Sci. (Econ.),  
anela@mail.ru*

*Financial University under the Government of Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

### **The diamond market: current state and prospects of development**

**Annotation:** *The article discusses the current diamond market, largest diamond foreign companies, as well as the role and place of Russian «ALROSA» on the market in terms of sanctions, imposed by Western countries against Russia.*

**Keywords:** *diamonds, diamond mining company, sanctions.*



Россия вступает в качестве одного из мировых лидеров по добыче природных алмазов и является участником Кимберлийского процесса, куда вошли все крупнейшие участники рынка алмазов. В начале 2000-х гг. ряд производителей алмазов и неправительственных организаций выступили за введение сертификации необработанных алмазов в международной торговле. Эта инициатива была поддержана ООН. С 1 января 2003 г. указанная схема сертификации стала применяться в странах-участниках процесса, которые в этом же году ввели запрет на внешнеторговые операции с алмазами с государствами, официально не присоединившихся к Кимберлийскому процессу.

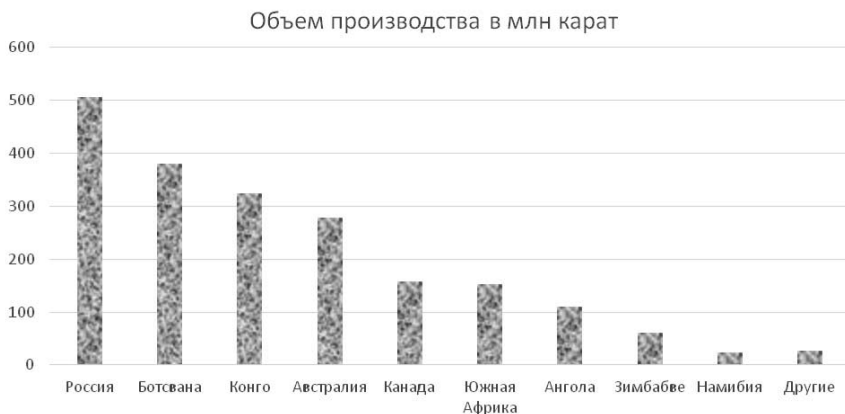
Члены процесса были обязаны раскрывать информацию по своим операциям с драгоценными камнями и, в частности, данные о стоимости добываемых и реализуемых на внешнем рынке алмазов, о физических объёмах поставок и размере запасов. В настоящее время на мировом алмазном рынке действуют 76 алмазодобывающих компаний.

Таблица 1

**Мировое производство необработанных алмазов  
(в млн. каратов и долларах США)**

Год	2010		2011		2012		2013		2014		2015		2016	
	mcts	bln \$	mcts	bln \$	mcts	bln \$	mcts	bln \$	mcts	bln \$	mcts	bln \$	mcts	bln \$
Объем производства необработанных алмазов	133	12	124	14	120	13,5	128	12,6	130,5	14,1	124,8	14,5	134,1	12,4

Источник: И/а система Bloomberg, дата обращения 23.03.2018.



Источник: <http://www.diamondshades.com/statistics-diamond-production-and-supply/>.

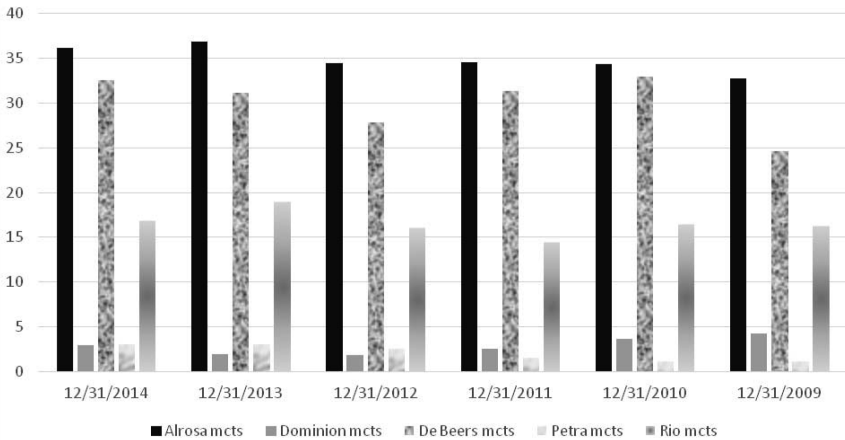
**Рис. 1. Производство необработанных алмазов по странам (2001–2014 гг.)**

Россия занимает первое место по добыче алмазов на мировом рынке драгоценных камней.

По отдельным странам доля добычи алмазов в 2016 г. распределялась следующим образом (в %): Россия – 30,1, Демократическая республика Конго – 17,3, Ботсвана – 15,3, Австралия 10,4, Канада – 9,7, Ангола – 6,7, ЮАР – 6,2, прочие – 4,3. Таким образом, на первые 3 страны приходится 2/3 добычи алмазов на мировом рынке. В то же время вся торговля бриллиантами монополизирована Индией (55%), Бельгией (25%) Израилем (20%). В Индии осуществляется огранка около 70% алмазов в мире. На рынке огранки алмазов удельный вес России небольшой и оценивается всего лишь в 4%. Гранильные предприятия в стране сталкиваются с определёнными трудностями, и гранильные мощности составляют всего лишь 1/4 от добычи. Наблюдается стагнация на рынке бриллиантов. В то же время с 2006 г. реализация ювелирных украшений с бриллиантами возрастает в среднем на 4% в год и в 2015–2016 гг. продажи оценивались в 80 млрд. долл. Крупнейшими потребителями выступали США (их доля – 45%), КНР (17%), страны Персидского залива (8%), Индия (7%) и Япония (4%) [7]. В 2015 г. мировое производство алмазов сократилось на 1,6% (в суммарном выражении падение составило 4,1%) [7].

В настоящее время на мировом рынке алмазов ведущие позиции занимают такие крупнейшие алмазодобывающие корпорации мира, как «АЛРОСА» (в 2016 г. добыча достигла 37,4 млн. карат), «De Beers», «Rio Tinto», «Dominion Diamond» и «Petra Diamonds». «Алроса» добывает алмазы в России, Анголе, Зимбабве и Ботсвана; «De Beers» – в ЮАР, Канаде, Намибии, Ботсвана; «Rio Tinto» – в Австралии и Канаде; «Dominion Diamond» – в Канаде; «Petra Diamonds» – в ЮАР, Ботсвана, Танзания.

На рынке алмазов Африка занимает ведущие позиции: на неё приходится 47% мировой добычи драгоценных камней, что в сумме составляет 62% [7]. В Африке сильные позиции занимает «Petra Diamonds», у которой в 2016 фин. г. были неплохие показатели: производство необработанных природных алмазов достигло 3,7 млн. карат (рост на 16%), продажи – 430,9 млн. долл. (рост на 1%), EBITDA – 164,3 млн. долл. (увеличение на 18%), но в то же время чистый долг по МСФО оценивался в 375,8 млн. долл. (рост на 134%) [6]. У канадской алмазодобывающей компании «Dominion Diamond» на конец января 2016 г. продажи достигли 720,6 млн. долл., запасы – 416,1 млн. долл. капитал компании – 1393 [5]. В последние годы со значительными сложностями столкнулась и англо-американская корпорация «De Beers»: в 2015 г. произ-



Источник: <http://www.diamondshades.com/statistics-diamond-production-and-supply/>.

**Рис. 2. Объем производства (в млн. карат) необработанных алмазов ведущими алмазодобывающими компаниями мира (2009–2014 гг.)**

водство алмазов сократилось на 12% до 28,7 млн. карат, и в связи со слабым спросом на необработанные природные алмазы доходы упали на 34% до 4,7 млрд. долл., продажи — сократился на 36% до 4,1 млрд. долл. (их объём снизился на 39% до 19,9 млн. карат. [3]. «Rio Tinto» владеет полностью шахтой по добыче алмазов в Австралии (в 2016 г. добыча составила около 14 млн. карат) и этой компании принадлежит 60% капитала шахты в Канаде (её доля — почти 4 млн. карат) [4].

Таблица 2

**Финансовые показатели ведущих алмазодобывающих компаний мира (млн. долл. США)**

Компании	2010 г.				2016 г.			
	Активы	Собственный капитал	Свободный денежный поток	Чистая прибыль	Активы	Собственный капитал	Свободный денежный поток	Чистая прибыль
Rio Tinto PLC	112 773	64 512	13 686	14 238	89 263	45 730	5453	4617
Alrosa PJSC	222 427	92 610	17 772	11 690	472 714	256 970	108 135	131 392
Petra Diamonds Ltd	491	291	16	64	1359	547	-174	54
Dominion Diamond Corp	1604	756	25	42	2004	1329	-192	0,19

Источник: И/а система Bloomberg, дата обращения 23.03.2018.

Если по производству алмазов «Алроса» занимает 1-е место в мире (доля компании составляет 27% мировой добычи), но в тоже время по продажам алмазов Россия находится лишь на 4-ом месте, а лидируют

Бельгия и Индия. В 2016 г. «Алроса» реализовала 40 млн. карат (в том числе, в России 4 млн. карат) По отдельным странам эти продажи распределялись следующим образом (в%): Бельгия – 49, Индия – 176, Израиль – 11, Россия – 10, ОАЭ – 6, КНР – 4 и прочие – 3. Предполагается, что в самой России «Алроса» должна увеличить реализацию алмазного сырья до 50%. На рынке огранки алмазов удельный вес России небольшой (4%), и в 2016 г. производство бриллиантов в стране составило всего лишь 0,3 млн. карат (в 2015 г. – немногим более 0,1 млн. карат). Рынок алмазов переживает не лучшие времена. [2].

Основными акционерами «Алроса» являются Росимущество (33%), Минимущество Якутии (25%) и улусы Якутии (8%). В начале 2016 г. Минэкономразвития выступило за приватизацию 18,9% акций «Алроса» и уже в июле этого же года было проведено СПО на Московской бирже. При этом «Росимущество» реализовало 10,9% акций за 52,2% млрд. руб. Причём европейские фонды и российские инвесторы приобрели немногим более 1/3 от размещения, а 1/5 – негосударственные пенсионные фонды. После реализации 10,9% акций указанная компания подорожала на 1/4 за последующие 3 месяца. Оставшиеся 8% акций были включены в прогнозируемый план приватизации на 2017–2020 гг., и рассматривался вариант размещения пакета этих эмиссионных финансовых инструментов как на азиатской, так и на Московской биржах [2].

Капитализация «Алроса» в 2016 г. достигла 613,1 млрд. руб., (в середине ноября 2017 г. она уже составляла на Московской бирже 548,7 млрд. руб.) чистая прибыль – 133,5 млрд. руб., а EBITDA группы «Алроса» оценивалась в 176,4 млрд. руб. В 1 полугодии 2017 г. добыча алмазов в группе составила 19,3 млн. карат (рекордный уровень с 2009 г.).

В основном «Алроса» получает доходы за счёт необработанных алмазов. Например, за 8 месяцев 2016 г. они составили 3,1 млрд. долл., а вот за счёт бриллиантов – всего лишь немногим более 70 млн. долл. [2].

За 9 месяцев 2017 г. чистая прибыль «Алросы» сократилась в 1,8 раза (по сравнению с соответствующим периодом 2016 г.) до 61,9 млрд. руб. Падение финансовых показателей было вызвано повышением курса рубля к доллару на 15% с 63,16 руб. (30 сентября 2016 г.) до 58,01 млрд. руб. (30 сентября 2017 г.), падением цены проданных алмазов из-за изменения ассортимента в среднем на 12%. На 41% (до 61,5 млрд. руб.) снизился сводный денежный поток в связи, в частности, с сокращением дохода от продажи алмазов.

Компания также понесла убытки в связи с аварией на руднике «Мир» (занимает 2-е место по добыче алмазов в группе «Алроса», причём доля рудника составляет 9% добычи группы) 4 августа 2017 г., а сама опера-

ция по спасению продолжалась около 3-х недель. На руднике «Мир» в 1 полугодии 2017 г. добыча составила почти 2,04 млн. карат или около 11% добычи группы. Ежедневная добыча на руднике в среднем оценивалась в 11,3 тыс. карат. Ресурсы и запасы «Мира» по расчётам достигают 29,6 млн. карат (4,5% от общих запасов компании). Указанный рудник был застрахован в «Согазе» (лимит страховой ответственности свыше 10 млрд. руб.) при этом ущерб от аварии предполагается покрыть страховой выплатой в 1 полугодии 2018 г. Считается, что авария не окажет значительного влияния на финансово-операционную деятельность группы, в частности на выполнении плана производства и продажи алмазов, за счёт увеличения добычи на других рудниках. «Алроса» введёт в строй в 2018 г. Верхне-Мунское месторождение (запасы 38 млн. каратов). Добыча на руднике «Интернациональная» должна увеличиться на 7 млн. карат.

Право свободно реализовывать драгоценные камни «Алроса» получила лишь в 2007 г. после того как были отменены экспортные квоты и уже в 2009 г. компания впервые заключила долгосрочные контракты, причём их доля составляет около 2/3 от общих продаж, то есть 69% алмазов «Алроса» реализуется по таким контрактам. Меняется политика по сбыту алмазов, основой которой выступают трёхлетние контракты не только с гранильными и ювелирными фирмами, но и с торговыми компаниями, что естественно должно положительно сказаться на стабильность деятельности как продавцов, так и покупателей. В тоже время это позволит защитить от резкого колебания цен на драгоценные камни. В структуре продаж 16% составляют аукционы и 15% — сделки «spot». Постоянно корпорация имеет полумесячный запас продукции [2].

Выплаты акционерам дивидендов должны составлять 35% чистой прибыли по МСФО, но за последние 2 года корпорация по требованию Правительства страны перечисляла 50% прибыли. В 2016 г. выплаты достигли 65,8 млрд. руб. (рост более чем в 4 раза) [2].

Около половины камней компания реализует в Антверпене через Алмазную биржу. Гранить в Антверпене более выгодно в связи с тем, что в этом городе не взимается 18% НДС на приобретение сырья и кроме того здесь действует простая система документооборота. Если в 1 полугодии 2016 г. «Алроса» продала алмазов на 2,9 млрд. долл., то только в Бельгию — 1,4 млрд. долл.

В настоящее время у компании мало шансов увеличить продажи драгоценных камней и повысить доходы. Рынок алмазов (он слабо прозрачен) отличают большие товарные запасы в условиях снижения цен на камни. По прогнозам «Алроса» среднегодовые темпы роста продаж ювелирных украшений сократятся на 5% в значительной степени в свя-

зи с тем, что спрос на драгоценные камни в США сравнительно слабый из-за неустойчивости развития экономики и не произошло восстановление роста экономик стран Азии. Кроме того несмотря на увеличение численности среднего класса в КНР и Индии спрос на ювелирные изделия возрастать не будет.

Одна из проблем, с которой сталкивается рынок драгоценных камней, — это огранка. В СССР было 7 заводов, но к настоящему моменту остался лишь один «Кристалл», который и занимается огранкой крупных бриллиантов. Но на рынке мало крупных алмазов и, следовательно, прибыль также небольшая.

Физлица имеют право вывозить из страны недорогие камни ценой до 25 тыс. долл. И хотя бриллианты не облагаются ввозной пошлиной, но если указанная цена выше, то на камни распространяется «таможенная процедура экспорта (осуществляется специализированными таможенными постами, которые, однако, не обслуживают физлица, и, следовательно, такие бриллианты вывозить нельзя). Физлица часто приобретают бриллианты в составе ювелирных изделий, а на них не распространяются положения о вывоз и ввозе драгоценных камней.

Во Владивостоке функционирует Свободный порт — зона, где действует льготный налоговый, таможенный и визовой режим, и в 2016 г. был открыт Евразийский алмазный центр. Предполагается привлечь мелких огранщиков из Индии и КНР. Функционирует предприятие по огранке индийской гранильной компании — клиента «Алроса». Уже в сентябре этого года «Алроса» смогла провести первый бриллиантовый тендер на сумму 3,6 млн. долл. и в перспективе предполагает ежегодно реализовывать алмазы и бриллианты в страны Азиатско-Тихоокеанского бассейна до 1 млрд. долл. В связи с благоприятными перспективами развития алмазного центра индийская алмазная биржа «Bharat Diamond Bourse» выступила с предложением создать СП с «Алроса» для разработки месторождения алмазов в центральной части Индии. Лицензию на разработку ранее имела «Rio Tinto», но она объявила о выходе из месторождения (инвестиции оцениваются в 0,5 млрд. долл., а запасы — в 3,4 млрд. долл.). Предполагает открыть огранное производство во Владивостоке производитель бриллиантов «Ruzow Diamonds».

«Алроса» выступает за развитие российской огранки, рост доли ограненных предприятий в секторе высококачественной продукции, считая, что в результате этого не только увеличится занятость населения страны, но, что немаловажно, возрастут доходы в бюджет. Гранильные предприятия должны заниматься только огранкой алмазов, внедрять новейшие технологии, привлекать высококлассных специалистов и

развивать производственные мощности. Однако выполнить всё это довольно сложно. Осуществить огранку до половины добываемых в России алмазов весьма затруднительно, в связи с отсутствием необходимого количества ювелирных алмазов. Доля, подлежащая последующей огранке ювелирных алмазов, составляет лишь немногим более  $1/4$  от общей добычи и в 2016 г. она составила около 11 млн. каратов.

Минфин выступает за отмену НДС (в настоящее время ставка 18%) при закупке алмазов, а также за смягчение требований при экспорте и импорте камней. В октябре 2017 г. Минфин РФ для поддержки гранильной отрасли выступило с предложением установить на необработанные природные алмазы нулевую ставку НДС. В настоящее время огранное предприятие оплачивает 18% НДС, а затем уже получает возмещение из бюджета в течение нескольких месяцев.

Под санкции, введённые против России, могут попасть и алмазы, экспортируемые из страны, учитывая то, что США – это потребитель почти половины всех алмазов. В соответствии с законодательством США импорт драгоценных камней может попасть под запрет, если их добывают в той стране, на которую распространяются санкции. В случае возникновения такой ситуации сбыт резко пойдёт на убыль, а сам рынок алмазов даже может рухнуть.

#### Список литературы

1. Фридман А.А. «Феномены мирового алмазного рынка и России» /А.А.Фридман, О.П. Вечерина. – М.: КДУ, 2017 г.
2. «Алроса», Годовой отчёт, 2016 г.
3. «De Beers», Annual Report, 2016.
4. «Rio Tinto», Annual Report, 2016
5. «Dominion Diamonds», Annual Report and Accounts, 2016.
6. «Petra Diamonds», Annual Report, 2016.
7. De Beers Diamond Insight – April 2016.
8. Global diamond industry, 2016.
9. «Ведомости», 16.XI.2017 г.
10. Информационно-аналитическая система Bloomberg
11. <http://www.diamondshades.com/statistics-diamond-production-and-supply/>

#### References

1. Fridman A.A. «Fenomeny mirovogoalmaznogo rynka i Rossii» /A.A.Fridman, O.P. Vecherina. – M.: KDU, 2017g.
2. «Alrosa», Godovoi otchet, 2016 g.
3. «De Beers», Annual Report, 2016.
4. «Rio Tinto», Annual Report, 2016.
5. «Dominion Diamonds», Annual Report and Accounts, 2016.

6. «Petra Diamonds», Annual Report, 2016.
7. De Beers Diamond Insight – April 2016.
8. Global diamond industry, 2016.
9. «Vedomosti», 16.KhI.2017g.
10. Informatsionno-analiticheskaya sistema Bloomberg.
11. <http://www.diamondshades.com/statistics-diamond-production-and-supply/>.



**Д. А. Быстрова**

*Аспирант,  
dbystrova26@gmail.com*

*Факультет математической экономики, статистики и информатики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

**Е. В. Топеха**

*Студент,  
smilesdl@mail.ru*

*Факультет математической экономики, статистики и информатики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Москва, Российская Федерация*

## **Модели и методы оценки уровня ликвидности высокорисковых активов портфельного инвестора**

**Аннотация:** *Рассматривается содержание понятия, модели и численные методы оценки ликвидности финансового актива, включаемого в портфель неинституционального инвестора-агента российского фондового рынка. Для этой группы инвесторов ликвидность является таким же значимым фактором, как доходность и риск. Предлагается учет ликвидности проводить на этапе предварительного отбора ценных бумаг, включаемых в портфель, что предполагает точность оценок и корректность учета ликвидности финансовых активов и в первую очередь высоко рискованных (акций). Основываясь на наиболее значимых свойствах феномена ликвидности, предлагается модифицированный алгоритм оценки уровня ликвидности, отличительной особенностью которого является адекватность современным реалиям фондового рынка и относительная простота использования.*

**Ключевые слова:** *неинституциональный инвестор, критерии портфельного инвестирования, доходность, риск, ликвидность, бид-аск спрэд, ранжирование, высоко-рисковые активы, акции, портфельное инвестирование.*

**D. A. Bystrova**

*Graduate student,  
dbystrova26@gmail.com*

*Faculty of mathematical economics, statistics and informatics,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

**E. V. Topkha**

*Student,  
smilesdl@mail.ru*

*Faculty of mathematical economics, statistics and informatics,  
Plekhanov Russian University of Economics,  
Moscow, Russian Federation*

## **Models and methods of estimation of level of liquidity of high-risk assets**

**Annotation:** *The content of the concept, models and numerical methods for assessing the liquidity of a financial asset included in the portfolio of a non-institutional investor agent of the Russian stock market is considered. For this group of investors, liquidity is just as important as profitability and risk. It is suggested that liquidity should be recorded during the pre-selection stage of securities included in the portfolio, which implies the accuracy of estimates and the correctness of accounting for the liquidity of financial assets and, in the first place, highly risky (stocks). Based on the most significant properties of the liquidity phenomenon, a modified algorithm for estimating the level of liquidity is proposed, the distinguishing feature of which is the adequacy of the current realities of the stock market and the relative ease of use.*

**Keywords:** *non-institutional investor, portfolio investment criteria, profitability, risk, liquidity, bid-ask spread, ranking, high-risk assets, stocks, portfolio investment*

Риск полной или частичной потери денежных средств в результате некорректного инвестирования в финансовые инструменты и, особенно, высоко рисковые (акции) заставляет портфельных инвесторов-профессиональных и непрофессиональных участников-агентов фондового рынка быть более осторожными при отборе финансовых активов на этапах первоначального формирования и последующей коррекции инвестиционного портфеля. Рассматривая новый актив в качестве объекта инвестирования, биржевой агент задается вопросом: «Могу ли я, в случае необходимости, продать его по цене не меньшей, чем цена покупки или же минимизировать потери».

Проблематика ликвидности инструментов фондового рынка не нова [1, 3, 4, 8, 9, 10, 12, 13, 14], но она снова и снова встает перед исследователями. Можно выделить два основных подхода к изучению феномена ликвидности. С одной стороны, — это математические модели, описывающие свойства и закономерности ликвидности финансового актива. С другой — вербальные и чаще качественные оценки ликвидности и интуитивно понятные способы выявления ее уровня. Для дальнейшего изложения важно, что в нашем понимании ликвидность ценной бумаги — возможность оперативного и без значительных финансовых потерь совершения сделок купли-продажи с ней.

Российские исследователи проблематики портфельного инвестирования обосновано отмечают необходимость учета ликвидности как значимого критерия ценной бумаги на этапах формирования и управления финансовым портфелем.

Учет фактора ликвидности финансовых активов предлагается проводить на этапе предварительного отбора активов, включаемых в портфель. Этот способ предложен, например, в работах А. Анतिकоль, Д. Юркова и М. Халикова [1, 3, 10]. Использование этого приема позволяет явно не учитывать уровень ликвидности в ограничениях базовой модели инвестиционного портфеля и сохранить оригинальный вариант модели Марковица-Шарпа.

В работе А. Анतिकоль [1] приводится подробный анализ известных на период ее написания методов оценки уровня ликвидности высоко рискованных финансовых активов, значительная волатильность которых актуализирует значение этого фактора для портфельного инвестора. Достоинством цитируемой работы является тщательность прописанного алгоритма оценки уровня ликвидности финансового актива с учетом присущих феномену ликвидности аспектов, которые автор, в свою очередь, выделила в анализируемых работах отечественных и зарубежных исследователей. Существенным недостатком этой работы является отсутствие практических расчетов ликвидности в соответствии с приведенным алгоритмом.

Учитывая продолжительность времени, прошедшего с момента публикации работы А. Анतिकоль, и значительность изменений котировок и параметров, торгуемых на фондовом рынке финансовых активов, проведем детальный анализ алгоритма, предложим некоторую его актуальную на текущий момент модификацию и представим необходимые практические расчеты.

Оригинальный алгоритм (здесь и далее из работы [1]) основан на следующих данных о финансовом активе:

- средние значения цен бумаг  $i$ -го типа предложенных на покупку и на продажу ( $\bar{c}_{i(b)}$ ,  $\bar{c}_{i(s)}$ );
- цена бумаги ( $c_{i(s)}^j$ ) и количество бумаг ( $n_{i(s)}^j$ )  $i$ -го типа в  $j$ -м пакете;
- цена и общее количество бумаг  $i$ -го типа в каждом из приобретенных в ходе  $r$ -й торговой сессии бумаг ( $c_{i(s)}^r$ ,  $n_{i(s)}^r$ );
- количество торговых сессий, состоявшихся в некоторый период  $t$  ( $N$ ).

Этапы алгоритма А. Анतिकоль представлены следующими шагами:

1. Определение коэффициента «спрос-предложение»  $v_{i(b/s)}$  финансового актива:

$$v_{i(b/s)} = \frac{\bar{c}_{i(b)}}{\bar{c}_{i(s)}}. \quad (1)$$

Если  $v_{i(b/s)} \geq 1$ , то финансовый актив характеризуется высоким уровнем ликвидности, значение  $v_{i(b/s)} < 1$  свидетельствует об ограниченной ликвидности, при  $v_{i(b/s)} = 0$  — отсутствие спроса.

2. Определение спреда (разница между ценами покупки и продажи, выраженная в процентах)  $\varepsilon_{i(b/s)}$  между ценами покупки и продажи актива:

$$\varepsilon_{i(b/s)} = \frac{\bar{c}_{i(s)} - \bar{c}_{i(b)}}{\bar{c}_{i(s)}}, \quad (2)$$

(при минимальных значениях спреда (в «идеальном» варианте  $\varepsilon_{i(b/s)} \rightarrow 0$ ) создаются наилучшие условия совершения сделок, что отличает высоколиквидные ценные бумаги).

3. Оценка уровня ликвидности актива  $\lambda_i^M$  в ходе одной торговой сессии определяется на основе формулы:

$$\lambda_i^M = \frac{Q_{i(b)}^R}{Q_{i(s)}^M} = \frac{\sum_{r=1}^R c_{i(b)}^r \cdot n_{i(b)}^r}{\sum_{j=1}^J c_{i(s)}^j \cdot n_{i(s)}^j}. \quad (3)$$

Формула (3) используется, если лишь некоторая часть пакетов ценной бумаги, предложенных к продаже, была продана в ходе торговой сессии.

Если же на протяжении некоторого периода времени  $t$  состоялось  $N$  торговых сессий, из которых результативными (на каждой из них заключалась хотя бы одна сделка с  $i$ -й бумагой) по отношению к  $i$ -й ценной бумаге было  $N_i^R$  сессий, среднее значение коэффициента ликвидности за период  $t$  определяется выражением:

$$\lambda_i^t = \sum_{\xi=1}^N \frac{\lambda_{i(\xi)}^M}{N}. \quad (4)$$

4. Рассчитывается плотность  $S_{\lambda_t}$  значений показателя  $\lambda_i^M$  на протяжении нескольких торговых сессий по формулам:

$$S_{\lambda_t} = \sqrt{\frac{1}{N} \cdot \sum_{\rho=1}^P m_{\rho} \cdot (\lambda_{i(\rho)}^M - \lambda_i^t)^2}, \quad (5)$$

$$S_{\lambda_t} = \sqrt{\frac{1}{N} \cdot \sum_{\xi=1}^N (\lambda_{i(\xi)}^M - \lambda_i^t)^2}. \quad (6)$$

5. Оценить разброс значений коэффициента ликвидности А.М. Анतिकоль предлагается, используя формулу:

$$\eta_i^t = \frac{S_{\lambda_t}}{\lambda_i^t} \quad (7)$$

(разброс значений коэффициента ликвидности относительно среднего значения тем меньше, чем меньше  $\eta_i^t$ ).

По нашему мнению, приведенный алгоритм оценки уровня ликвидности финансового актива, хотя и отражает значительное число аспектов этого феномена, но его практическая реализация осложняется недостатком необходимой информации. Так, например, для одной из ключевых формул – (3) затруднительно определить, какая часть пакетов, предложенных к реализации, была продана ранее.

В отличие от работы А. Анतिकоль ликвидность финансового актива в более ранних работах некоторых исследователей (например, Madhavan [16]) характеризовалась лишь двумя ключевыми показателями – временем реализации и отклонением от цены приобретения. Дальнейшее изучение феномена ликвидности позволило расширить это понятие. Пастор [14] выделяет четыре проекции ликвидности: объем сделки, скорость реализации, транзакционные издержки, цена актива.

Нам представляется, что именно эти аспекты ликвидности в большей степени соответствует реалиям современного фондового рынка. Нами предлагается следующая модификация рассмотренного численного метода оценки ликвидности финансового актива.

Ценовые условия, складывающиеся на рынке  $i$ -й бумаги, могут быть охарактеризованы показателем (1):

$$v_{i(b/s)} = \frac{\bar{c}_{i(b)}}{\bar{c}_{i(s)}},$$

приведенным выше.

Показателем, отражающим объем торгов на фондовой бирже, можно считать количество сделок в течение торговой сессии. Чем выше объем, тем большим спросом на рынке пользуется финансовый актив –

бумага активно участвует в обороте. Коэффициент  $k_{turn}$  оборота акций эмитента характеризует эффективность обращения акций:

$$k_{turn} = \frac{v}{Q_{market}}, \quad (8)$$

где:  $Q_{market}$  – капитализированная стоимость акций эмитента (капитализация рассчитывается как произведение удельной стоимости акций на их общее количество и показывает совокупную рыночную стоимость акций эмитента);  $v$  – средний объем совершенных сделок за день (квартал).

Бид-аск спрэд, как один показателей, отражающих издержки инвестора, осуществляющего одновременно операции купли-продажи, является наиболее распространенной мерой ликвидности ценных бумаг. С ростом спреда растет и отклонение цены от среднерыночной, что увеличивает издержки по операциям с бумагами. Большой спрэд может привести к значительным затратам времени на ожидание благоприятной для сделки цены и возможным финансовым потерям в случае неблагоприятного движения цен [13]. В цитируемой работе бид-аск спрэд рассчитывается по формуле:

$$\frac{\Delta bid}{ask} = \frac{2 \cdot (\bar{c}_{i(s)} - \bar{c}_{i(b)})}{\bar{c}_{i(s)} + \bar{c}_{i(b)}}, \quad (9)$$

где  $\bar{c}_{i(b)}$ ,  $\bar{c}_{i(s)}$  – средние цены бумаги  $i$ -го типа в предложениях на покупку и на продажу за 3 месяца.

Для сравнения акций по уровню ликвидности для каждого из ключевых показателей финансового инструмента в зависимости от результата проранжируем значения показателей для каждой акции. Далее находим суммарный ранг. Активы с большими значениями ранга считаются более ликвидными в сравнении с остальными.

Представим сравнительный анализ для пятнадцати случайным образом отобранных акций. На первом этапе рассчитаем значения показателей  $k_{turn}$ ,  $v_{i(b/s)}$ ,  $\frac{\Delta bid}{ask}$  (табл.1).

Таблица 1

## Показатели цены, оборота и бид-аск спреда акций

№	Эмитенты	$k_{turn}$	$v_{i(b/s)}$	$\frac{\Delta bid}{ask}$
1	GTL	0,000000000	0,99455	0,005465
2	Абрау-Дюрсо	0,000014219	0,95	0,05
3	Авангард	0,000001537	0,862934	0,147151

Продолжение таблицы 1

№	Эмитенты	$k_{turn}$	$v_{i(b/s)}$	$\frac{\Delta bid}{ask}$
4	Автоваз	0,000041816	0,995301	0,00471
5	Аптечная сеть 36.6	0,000177849	0,996495	0,003511
6	Армада	0,001564316	0,98383	0,016302
7	АФК Система	0,915731779	0,998802	0,001199
8	Аэрофлот	0,006741203	0,999199	0,000801
9	Банк Возрождение	0,001890727	0,992887	0,007138
10	Башнефть	0,000040581	0,99683	0,003175
11	ВТБ 24	0,001040069	0,99922	0,000781
12	Газпром	0,004883721	0,99955	0,00045
13	ГМК Норильский никель	0,001197128	0,99918	0,00082
14	Группа компаний ПИК	0,000000000	0,997534	0,002469
15	Донской завод радиодеталей	0,000071365	0,985645	0,014459

Далее проранжируем акции эмитентов в соответствии с данными таблицы 1 с учетом направления их влияния на ликвидность финансового инструмента: чем выше оборачиваемость акции, тем выше ее ликвидность, напротив, значения показателя бид-аск спреда влияют на ликвидность в противоположном направлении (табл. 2).

Таблица 2

Таблица рангов акций

№	Эмитенты	$k_{turn}$	Ранг	$v_{i(b/s)}$	Ранг	$\frac{\Delta bid}{ask}$	Ранг	$\sum$ рангов
1	GTL	0,000000	1	0,99455	6	0,005465	6	13
2	Абрау-Дюрсо	0,000014	4	0,95	2	0,05	2	8
3	Авангард	0,000002	3	0,862934	1	0,147151	1	5
4	Автоваз	0,000042	6	0,995301	7	0,00471	7	20
5	Аптечная сеть 36.6	0,000178	8	0,996495	8	0,003511	8	24
6	Армада	0,001564	11	0,98383	3	0,016302	3	17
7	АФК Система	0,915732	15	0,998802	11	0,001199	11	37
8	Аэрофлот	0,006741	14	0,999199	13	0,000801	13	40
9	Банк Возрождение	0,001891	12	0,992887	5	0,007138	5	22
10	Башнефть	0,000041	5	0,99683	9	0,003175	9	23

Продолжение таблицы 2

№	Эмитенты	$k_{curr.}$	Ранг	$v_{i(b/s)}$	Ранг	$\frac{\Delta bid}{ask}$	Ранг	$\sum$ рангов
11	ВТБ	0,001040	9	0,99922	14	0,000781	14	37
12	Газпром	0,004884	13	0,99955	15	0,00045	15	43
13	ГМК Норникель	0,001197	10	0,99918	12	0,00082	12	34
14	Группа компаний ПИК	0,000000	1	0,997534	10	0,002469	10	21
15	Донской завод радиодеталей	0,000071	7	0,985645	4	0,014459	4	15

Представим итоговые результаты в таблице 3.

Таблица 3

Таблица рангов

№	Эмитенты	$\sum$ рангов
1	Газпром	43
2	Аэрофлот	40
3	АФК Система	37
4	ВТБ	37
5	ГМК Норильский никель	34
6	Аптечная сеть 36.6	24
7	Башнефть	23
8	Банк Возрождение	22
9	Группа компаний ПИК	21
10	Автоваз	20

В соответствии с модифицированным алгоритмом к наиболее ликвидным акциям относятся акции компаний: Газпром, Аэрофлот, АФК Система, ВТБ, ГМК Норильский никель.

Следует отметить, что в практике современного российского фондового рынка большее распространение получила методика, предложенная информационным порталом *Investfunds* (проект Информационного агентства *Sbonds.ru*, целью которого является полное, оперативное и бесплатное обеспечение информацией частных инвесторов, работающих на фондовом рынке) [16].



Присвоить определенный уровень ликвидности ценной бумаги на площадке ММВБ осуществляется по критериям, представленным в таблице 4.

Таблица 4

**Ключевые параметры оценки уровня ликвидности ценных бумаг**

Уровень ликвидности	Средний относительный спрэд	Среднее количество сделок	Процент торговых дней
Высокий	< 0.01	> 10,000	> 90
Средний	0.01– 0.04	1,000–10,000	60– 90
Низкий	> 0.04	< 1000	< 60

В таблице 5 приведены финансовые активы с указанием уровня ликвидности (по состоянию на 6.10.2017).

Таблица 5

**Акции, оцененные по методике *Investfunds***

	Средний относительный спрэд	Среднее количество сделок	Процент торговых дней	Уровень ликвидности
ВТБ	<0.01	16 756	100.00	высокий
Газпром	<0.01	31 493	100.00	высокий
ГМК Норильский никель	<0.01	14 515	100.00	высокий
АФК Система	<0.01	4 610	100.00	средний
Аэрофлот	<0.01	9 110	100.00	средний
GTL	<0.01	452	100.00	низкий
Абрау-Дюрсо	0.05	3	78.26	низкий
Авангард АКБ	0.14	7	60.87	низкий
АВТОВАЗ	<0.01	178	100.00	низкий
Аптечная сеть 36.6	<0.01	361	100.00	низкий
Армада	0.01	45	100.00	низкий
Банк Возрождение	<0.01	67	100.00	низкий
Башнефть	<0.01	997	100.00	низкий
Группа компаний ПИК	<0.01	448	100.00	низкий
Донской завод радиодеталей	0.01	81	100.00	низкий

Приведенные данные позволяют утверждать, что рассчитанные по модифицированному алгоритму ранги ликвидности случайно отобранного набора рискованных активов в целом совпадают с соответствующими оценками, полученными с применением методики *Investfunds* [16]. Это отмечает его адекватность реалиям современного фондово-

го рынка. Также представленный алгоритм отражает значимые на момент написания работы А. Анतिकоль (2012) аспекты ликвидности, а также другие аспекты, повысившие свою значимость на современном этапе. Таким образом, предложенный численный метод оценки уровня ликвидности финансового актива является практически ценным для неинституционального инвестора – агента современного российского фондового рынка.

Важно отметить отсутствие универсального для всех временных периодов алгоритма оценки ликвидности, что особенно характерно для высоко динамичных рынков (например, фондовый рынок России в условиях санкционных ограничений).

В продолжение работы авторы видят необходимым обосновать диапазоны рангов уровня ликвидности, которые позволят отнести рискованные финансовые активы к конкретным по уровню ликвидности группам.

#### Список литературы

1. Анतिकоль А.М. Критерий ликвидности финансовых активов в задачах портфельного инвестирования // Финансовый менеджмент. 2012. № 5. С. 94–101.
2. Анतिकоль А.М., Халиков М.А. Методы учета трансакционных издержек операций фондового рынка // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2012. № 2 (44). С. 53–59.
3. Анतिकоль А.М., Халиков М.А. Актуальные аспекты моделирования портфельных инвестиций // Современные аспекты экономики. 2009. № 6 (143). С.193–216.
4. Анतिकоль А.М., Халиков М.А. Учет фактора ликвидности в задачах портфельного инвестирования // Методы количественных исследований процессов модернизации экономики и социальной сферы России. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 105-летию РЭУ им. Г. В. Плеханова (15–16 марта 2012 г.). – М., 2012. С. 268–277.
5. Зельцер М.Б. Оценка эффективности управления паевыми инвестиционными фондами: Автореф. дис. канд. экон. наук по спец. финансы, денежное обращение и кредит. – Н., 2006. – 163 с.
6. Максимов Д.А. Методы и модели формирования оптимальной инвестиционной стратегии предприятия // Путеводитель предпринимателя. 2011. № 10. С. 157–166.
7. Максимов Д.А., Спиридонов Ю.Д. Синдиника как наука о глобальных рисках // Транспортное дело России. 2013. № 5. С. 30–33.
8. Маргевич А., Волков А. Как оценить ликвидность акций при работе на бирже: новый подход к старой проблеме // РЦБ. 2007. № 21. С 75–79.
9. Твардовский В. В., Паршиков С.В. Секреты биржевой торговли. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 551 с.

10. Халиков М.А., Анतिकоль А.М. Методы и модели поддержки решений по управлению инвестиционным портфелем // *Финансовый менеджмент*. 2011. № 4. С.116–125.
11. Халиков М.А., Максимов Д.А. Особенности моделей управления инвестиционным портфелем неинституционального инвестора – агента российского фондового рынка // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2-14. С. 3136–3145.
12. Халиков М.А., Максимов Д.А. Многошаговая оптимизация портфеля финансовых активов неинституционального инвестора // *Путеводитель предпринимателя*. 2017. № 33. С. 211–219.
13. Чайкун А.Н. Выбор показателей для измерения ликвидности ценных бумаг // *Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации. Материалы 7-й ежегод. Междунар. Кон-ция фак-та гос. упр-ия МГУ им. М.В. Ломоносова. Часть 3.* – М.: Макспресс, 2009. С. 159–167.
14. Pastor, L., and Stambaugh, R. Liquidity Risk and Stock returns. *Journal of Political Economy*. 2003. 11. P. 642–685.
15. Madhavan, A., Cheng M. (1997). In Search of Liquidity: Block Trades in the Upstairs and Downstairs Markets. *The Review of Financial Studies*, 10: 175–203.
16. Официальный сайт информационного портала об инвестициях, обзор «Показатели ликвидности». URL: <http://investfunds.ru/>.

#### References

1. Antikol' A.M. Kriterij likvidnosti finansovykh aktivov v zadachakh portfel'nogo investirovaniya // *Finansovyy menedzhment*. 2012. № 5. S. 94–101.
2. Antikol' A.M., KHalikov M.A. Metody ucheta transaktsionnykh izderzhek operatsij fondovogo rynka // *Vestnik Rossijskogo ehkonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova*. 2012. № 2 (44). S. 53–59.
3. Antikol' A.M., KHalikov M.A. Aktual'nye aspekty modelirovaniya portfel'nykh investitsij // *Sovremennye aspekty ehkonomiki*. 2009. № 6 (143). S.193–216.
4. Antikol' A.M., KHalikov M.A. Uchet faktora likvidnosti v zadachakh portfel'nogo investirovaniya // *Metody kolichestvennykh issledovaniy protsessov modernizatsii ehkonomiki i sotsial'noj sfery Rossii. Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii, posvyashhennoj 105-letiyu REHU im. G. V. Plekhanova (15–16 marta 2012 g.)*. – М., 2012. S. 268–277.
5. Zel'tser M.B. Otsenka ehffektivnosti upravleniya paevymi investitsionnymi fondami: Avtoref. dis. kand. ehkon. nauk po spets. finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit. – N., 2006. – 163 s.
6. Maksimov D.A. Metody i modeli formirovaniya optimal'noj investitsionnoj strategii predpriyatiya // *Putevoditel' predprinimatel'ya*. 2011. № 10. S. 157–166.
7. Maksimov D.A., Spiridonov YU.D. Sindinika kak nauka o global'nykh riskakh // *Transportnoe delo Rossii*. 2013. № 5. S. 30–33.
8. Margevich A., Volkov A. Kak otsenit' likvidnost' aktsij pri rabote na birzhe: novyj podkhod k staroj probleme // *RTSB*. 2007. № 21. S 75–79.

9. Tvardovskij V. V., Parshikov S. V. *Sekrety birzhevoj trgovli.* – M.: Al'pina Publisher, 2010. – 551 s.
10. KHalikov M. A., Antikol' A. M. *Metody i modeli podderzhki reshenij po upravleniyu investitsionnym portfelem* // *Finansovyy menedzhment.* 2011. № 4. S. 116–125.
11. KHalikov M. A., Maksimov D. A. *Osobennosti modelej upravleniya investitsionnym portfelem neinstitutSIONal'nogo investora – agenta rossijskogo fondovogo rynka* // *Fundamental'nye issledovaniya.* 2015. № 2-14. S. 3136–3145.
12. Khalikov M. A., Maksimov D. A. *Mnogoshagovaya optimizatsiya portfelya finansovykh aktivov neinstitutSIONal'nogo investora* // *Putevoditel' predprinimatelya.* 2017. № 33. S. 211–219.
13. Chaykun A. N. *Vybor pokazateley dlya izmereniya likvidnosti tsennykh bumag* // *Gosudarstvennoye upravleniye v KHKHI veke: traditsii i innovatsii. Materialy 7-y yezhegod. Mezhdunar. Kon-tsiya fak-ta gos. upr-iyu MGU im. M. V. Lomonosova. Chast' 3.* – M.: Makspress, 2009. S. 159–167.
14. Pastor, L., and Stambaugh, R. *Liquidity Risk and Stock returns.* *Journal of Political Economy.* 11. 2003. P. 642–685.
15. Madhavan, A., Cheng M. (1997). *In Search of Liquidity: Block Trades in the Upstairs and Downstairs Markets.* *The Review of Financial Studies,* 10: 175–203.
16. *Ofitsial'nyy sayt informatsionnogo portala ob investitsiyakh, obzor «Pokazateli likvidnosti».* URL: <http://investfunds.ru/>.

**М. С. Веретин**

*Адъюнкт,  
verbep@yandex.ru*

*Факультет подготовки как факультет подготовки  
научно-педагогических и научных кадров,  
Кафедра финансов и экономического анализа,  
Московский университет МВД России им. В.Я. Кикотя,  
Москва, Российская Федерация*

## **Проявления современных видов теневых процессов в банковской сфере**

**Аннотация:** *В статье рассмотрены критерии, которые позволяют выделить основные проявления современных теневых процессов в банковской сфере. Автором приведены основные причины различных теневых процессов и их характерные черты.*

**Ключевые слова:** *банковская система, теневые процессы, систематизация теневых процессов, субъекты теневых процессов.*

**M. S.Veretin**

*Adjunct,  
verbep@yandex.ru*

*Faculty of scientific personnel preparation,  
Department of Finance and Economic Analysis,  
V. Ya. Kikot Moscow University of the Ministry of Internal Affairs  
of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

## **Manifestations of modern types of shadow processes in the bank sphere**

**Annotation:** *The article examines the criteria that allow to identify the main manifestations of modern shadow processes in the banking sector. The author gives the main causes of various shadow processes and their characteristic features.*

**Keywords:** *banking sector, shadow processes, subjects of shadow processes.*

Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года указывает, что для инновационного развития отечественной экономики необходима устойчивая банковская сфера, которая играет особую роль в процессах перераспределения денежного капитала и финансовых ресурсов. Связь между всеми субъектами экономики, зачастую, опосредуется именно в банковской сфере, таким об-

разом, последняя выступает в роли «кровеносной системы» экономических отношений. Исходя из вышеизложенного, очевидно, что одной из сфер преобладания теневых процессов в экономике считают банковскую сферу.

Анализ научной литературы показал, что различные исследователи рассматривают теневые процессы в рамках того, или иного классификационного признака, выделяя лишь определенную их часть, не охватывая все многообразие форм и видов, в результате чего, масштабы многочисленных теневых процессов остаются неопределенными.

В целях настоящего исследования предлагаем определить 3 основных критерия (представлены в таблице 1), которые позволят систематизировать проявления теневых процессов в банковской сфере, изучить их общие, частные и специфические особенности и формы.

Таблица 1

№	Критерий	Вид
1.	По субъекту инициации	Внутренний
		Внешний
2.	По содержанию операций	Теневые процессы в сфере кредитования
		Теневые процессы в сфере расчетов
		Теневые процессы в сфере депозитного хранения денежных средств
3.	По объекту нанесения вреда	Наносящие вред всей банковской системе
		Наносящие вред конкретному банку или кредитной организации

Далее рассмотрим подробно каждый из представленных критериев и выделим их основные черты.

#### 1. По субъекту инициации

В зависимости от субъекта можно выделить следующие группы теневых процессов:

##### Внутренние субъекты

- процессы, инициируемые руководителями банков и кредитных организаций. К данной группе, прежде всего, следует отнести мошенничество, в том числе, связанное с банкротством, и незаконную банковскую деятельность, а также хищение кредитных средств путем получения ссуды для фиктивной организации, находящейся под контролем руководителя фирмы ссудополучателя или связанных с ним лиц.

- процессы, инициируемые работниками банков и кредитных организаций, а именно: завышение и занижение суммы про-

центров по дебиту и кредиту; неправомерные снятия с временно неиспользуемых счетов; незаконные манипуляции с процентами по сберегательным счетам; фиктивные кредиты, займы под неликвидное (имеющее ограниченную ликвидность) имущество и т. д.;

#### Внешние субъекты

- процессы, инициируемые банковскими заемщиками. Среди основных следует выделить: незаконное получение кредита путем предоставления банку ложных сведений о хозяйственном либо финансовом положении; подкуп банковских служащих с целью получения различных льгот при кредитовании; использование средств государственного кредита не по назначению; подкуп банковских служащих;
- процессы, инициируемые получателями банковской гарантии и поручительства, к ним стоит отнести: подделка и фальсификация гарантийных писем и их дальнейшая продажа; электронный подлог банковской гарантии для обеспечения участия в государственном аукционе и т. д.

#### 2. По содержанию операций.

Теневые процессы в сфере кредитования обладают большим удельным весом ввиду распространённости данной банковской услуги. Могут совершаться как внутренним, так и внешним субъектом, отличаются большим разнообразием, однако, среди основных можно выделить:

- незаконное получение кредита;
- фиктивные кредиты;
- уклонение от погашения кредиторской задолженности;
- незаконное получение целевого или льготного кредита;
- использование целевого кредита не по назначению;
- установление завышенных процентов по операциям кредитования.

Распространение теневых процессов в сфере расчетов обусловлено совокупностью различных причин. Вот некоторые из них: деятельность криминальных группировок, занимающихся отмыванием капиталов, полученных от различной преступной деятельности; всеобщая информатизация и компьютеризация банковской деятельности; увеличение удаленных банковских транзакций.

Теневые процессы в сфере депозитного хранения денежных средств, зачастую, связаны с злоупотреблением депозитным капиталом. Однако, способы совершения отличаются большим разнообразием. Вот некоторые из них:

- мошенничество, связанное с присвоением денежных средств, привлеченных на банковские счета;
- оформление банковскими руководителями собственных сбережений на банковский депозит по завышенным процентам;
- открытие фиктивных депозитных счетов на физических лиц с целью легализации денежных средств, полученных преступным путем;
- фиктивное банкротство.

### 3. По объекту нанесения вреда.

Теневые процессы в банковской сфере отличаются большим разнообразием, интеллектуальным характером и деструктивными последствиями. Поэтому все теневые процессы в банковской сфере приносят вред государству и обществу, «прежде всего за счет финансовой поддержки терроризма, насаждения коррупции, финансирования, проникновения представителей преступного мира в органы законодательной, исполнительной и судебной власти, подрыва социальной стабильности в обществе»<sup>1</sup>.

Однако, на наш взгляд, стоит разграничить теневые процессы, наносящие вред всей банковской системе, и теневые процессы, наносящие вред конкретному банку или кредитной организации.

В первом случае деструктивная деятельность теневых процессов имеет более глобальные последствия, которые отражаются на всех субъектах банковской системы. Например, теневые процессы уменьшают уровень доверия населения к банковской системе, вследствие чего население считает, что пользоваться банковскими услугами не целесообразно, поэтому происходит отток кредиторов и вкладчиков, влияющий на все банки и кредитные организации в данной банковской системе.

Теневые процессы, наносящие вред конкретному банку, затронут только один субъект банковской системы, однако, могут привести к увеличению рисков ликвидности, потери деловой репутации, различного виду ущерба и негативно отражаются на деятельности данного банка или кредитной организации.

Приведенная совокупность критериев способствует дифференциации форм и видов теневых процессов в банковской сфере, оценке степени их социальной и экономической опасности, дает возможность соотносить риски возникновения различных форм теневых процессов и прогнозировать их масштабы.

---

<sup>1</sup> Эркин, Алмагуль Эркиновна. Теневые процессы в банковской сфере: на примере Кыргызской Республики. диссертация ... кандидата экономических наук, Бишкек, 2010. – 153 с.



Данные характеристики теневых процессов необходимы как в деятельности отдельных банков и кредитных организаций, предоставляя последним возможность минимизировать для себя негативные последствия, так и в деятельности контрольно-надзорных органов, которые смогут улучшить организацию предупредительных мер со своей стороны.

#### Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 года № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Гамза В.А., Ткачук И.Б. Безопасность банковской деятельности. – М.: Маркет ДС, 2006.
3. Кондратьева Е.А. «Теневые» процессы: экономические и финансовые аспекты в национальном и международном измерении. – М.: Аванглион, 2009.
4. Кузнецова Е.И., Гамоненко С.С. Финансовый мониторинг как метод контроля в управлении экономической безопасностью // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 1. С.185–189.
5. Кузнецова Е.И., Русавская А.В. Современные особенности конкуренции в банковском секторе // Ученые записки Российской академии предпринимательства. 2014. № 41. С. 382–391.

#### References

1. Decree of the President of the Russian Federation of May 13, 2017 № 208 «On the Strategy of Economic Security of the Russian Federation for the period until 2030»
2. Gamza VA, Tkachuk IB Security of banking activities. – M.: Market DS, 2006.
3. Kondratieva E.A. «Shadow» processes: economic and financial aspects in the national and international dimension. – M.: Avangillion, 2009.
4. Kuznetsova E. I., Gamonenko S. S. Financial monitoring as a method of controlling in management of economic safety//Herald of Moscow University of the MIA of Russia. 2015. No. 1. P. 185–189.
5. Kuznetsova E.I., Rusavskaya A.V. Modern features of competition in the banking sector // Uchenye zapiski Rossiyskoy Academy of Entrepreneurship. 2014. № 41. P. 382–391.

**О. В. Никифорова**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
nifikorova@mail.ru*

*Кафедра бухгалтерского учета и финансов,  
Казанский кооперативный институт (филиал)  
Российского университета кооперации,  
Казань, Российская Федерация*

### **Электронная подпись: что должен знать бухгалтер**

**Аннотация:** *В статье рассмотрено понятие электронной подписи, область ее применения, порядок получения и виды электронных подписей.*

**Ключевые слова:** *электронная подпись, неквалифицированная и квалифицированная подпись, простая и усиленная подпись.*

**O. V. Nikiforova**

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,  
nifikorova@mail.ru*

*Department of Accounting and Finance,  
Kazan Cooperative Institute (Branch),  
Russian University of Cooperation,  
Kazan, Russian Federation*

### **Electronic signature: What the accountant should know**

**Annotation:** *The article deals with the concept of electronic signature, the scope of its application, the procedure for obtaining and types of electronic signatures.*

**Keywords:** *electronic signature, unqualified and qualified signature, simple and strong signature.*

В современном мире уже нет смысла хранение бумажной деловой документации, так как это практиковалось в прошлом веке. Сегодня все госучреждения признают электронные документы, так как они занимают мало места, надёжно хранятся, легче производится обмен информацией. При электронном документообороте — электронной цифровой подписи практически нет аналога, так как она полностью устраняет возможные поездки, для подписания документов дочерних предприятий.

---

Электронная подпись необходима для придания юридической силы электронным документам. В современном законодательстве вопросы, связанные с этим инструментом, регламентирует Федеральный закон № 63-ФЗ от 06.04.2011 г.<sup>1</sup>

Функции электронной подписи: защита важных документов от подделки; контроль целостности передаваемого документа; фиксация и подтверждение авторства документа.

Использование электронной подписи в предприятиях позволяет: сдавать отчетность в налоговую службу, пенсионный фонд, фонд социального страхования; участвовать в электронных торгах; работать на порталах государственных услуг; организовывать внешний и внутренний документооборот; организовывать документооборот с физическими лицами; подавать документы в Арбитражный суд.

Электронный документ, подписанный электронной подписью, применяется в любых правоотношениях, если это не запрещено законодательством РФ.

Таким образом, акты, счета-фактуры, договора, различные счета, заявки, отчеты, заявления, товарные накладные могут быть электронными.

Документы строгой отчетности запрещено составлять и использовать в электронном виде<sup>2</sup>.

Участники электронного взаимодействия обязаны не допускать использование принадлежащих им ключей электронной подписи без их согласия.

Передавать сертификат ключа электронной подписи другому сотруднику организации можно исключительно в случае наделения его полномочиями действовать от имени компании в том же объеме, что и сотрудника – владельца квалифицированного сертификата. Предоставление таких полномочий оформляется приказом руководителя предприятия, необходимо получить согласие владельца сертификата ключа на использование этого сертификата другим лицом<sup>3</sup>.

Электронные документы внутри предприятия, подписанные такой подписью, защищены от изменений и считаются завизированными.

Если предприятие обменивается электронными документами со своими контрагентами, то электронная подпись является гарантом

---

<sup>1</sup> Федеральный закон «Об электронной подписи» от 06.04.2011 № 63-ФЗ

<sup>2</sup> Кассис К. Электронные документы и электронная подпись: что нужно знать бухгалтеру. Audit-it.

<sup>3</sup> Мошкович М.Г. Кто ответит за электронную подпись. Главная книга. 2011. № 17.

юридической значимости такого обмена. В электронной форме могут оформляться не только договорные, но и первичные бухгалтерские документы.

Срок действия сертификата электронной подписи составляет один год, а бухгалтерские документы необходимо хранить пять лет. После истечения срока действия сертификата, документ не потеряет юридической силы, так как в момент подписания ставится штамп времени

Электронная подпись включает в себя программное обеспечение, место хранения ключа, сам ключ, или сертификат. В физическом выражении электронная подпись выглядит как флеш-накопитель<sup>4</sup>.

В соответствии с Законом «Об электронной подписи» № 63-ФЗ от 06.04.2011 года различают 3 вида электронной подписи: простая, усиленная неквалифицированная, усиленная квалифицированная. Простая электронная подпись необходима для подтверждения того, что документ исходит от определенного лица; усиленная неквалифицированная подпись указывает на лицо, ее поставившее, и подтверждает, что после ее проставления каких-либо изменений в документ не вносилось; усиленная квалифицированная подпись обладает характеристиками неквалифицированной электронной цифровой печати, но выдается только в специализированных центрах, имеющих аккредитацию от Минкомсвязи<sup>5</sup>.

Простая электронная подпись применяется при банковских операциях, а также в информационных системах, для получения госуслуг, для заверения документов внутри корпоративного электронного документооборота. Такую подпись нельзя использовать при подписании электронных документов или в информационной системе, которые содержат гостайну.

Усиленная неквалифицированная электронная подпись создается с помощью программ и с использованием закрытого ключа электронной подписи. Она идентифицирует личность владельца и позволяет проверить, вносили ли в файл изменения после его отправки.

Человек получает в удостоверяющем центре два ключа электронной подписи: закрытый и открытый. Закрытый ключ хранится на специальном ключевом носителе с пин-кодом или в компьютере пользователя. Открытый ключ доступен всем, с кем его обладатель ведет электронный документооборот. Неквалифицированная электронная

---

<sup>4</sup> Соловьев М. Электронная подпись: все, что надо знать бухгалтеру. Synerdocs.

<sup>5</sup> Комаров В. Электронно-цифровая подпись: юридический аспект. 2012. Деловой Петербург.

подпись необходима для участия в электронных госзакупках в качестве поставщика на шести федеральных электронных торговых площадках госзакупок. Этот же вид подписи можно использовать для внутреннего и внешнего электронного документооборота, если стороны предварительно договорились об этом.

Усиленная квалифицированная электронная подпись - создается с помощью криптографических алгоритмов и базируется на инфраструктуре открытых ключей. Такая подпись необходима, чтобы сдавать отчетность в контролирующие органы, участвовать в качестве поставщика и заказчика в электронных торгах, работать с государственными информационными системами, обмениваться формализованными документами с федеральной налоговой службой, вести электронный документооборот внутри предприятия и с внешними контрагентами.

Квалифицированная электронная подпись — это подпись, которая необходима для придания документам юридической силы без дополнительных условий. Если предприятия ведут электронный документооборот и подписывают документы такой подписью, то их юридическая сила признается автоматически согласно федеральному закону № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

Чтобы получить электронную цифровую подпись необходимо пройти 6 шагов: 1. Выбор вида электронной подписи; 2. Выбор удостоверяющего центра; 3. Заполнение заявки; 4. Оплата выставленного счета; 5. Сбор пакета документов; 6. Получение электронной цифровой подписи.

Квалифицированный тип электронной печати считается самым востребованным, принцип работы с ними довольно прост — открытый ключ регистрируют в Удостоверяющем центре, там хранится его резервная копия. Удостоверяющий центр — это организация, цель которой формирование и выдача электронных цифровых подписей.

Удостоверяющим центром выдается не сама подпись, а программные средства для ее создания. С помощью этих средств, владелец получает возможность каждый электронный документ подписывать уникальной электронной цифровой подписью. Для использования подписи выдается 2 ключа: закрытый (тайный) и открытый.

При обращении за получением электронной цифровой подписи гражданину необходимо собрать пакет документов: заявка на выдачу электронной подписи; свидетельство о присвоении ИНН; паспорт; пенсионное свидетельство; документ об оплате услуг центра<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Миклашевич А.В. Как подписаться электронной подписью. Главная книга. 2015. № 21

После получения ключей, владелец электронной цифровой печати устанавливает специальную программу, с помощью которой генерируется подпись со следующими составляющими: дата подписания документа; данные о лице, поставившем свою личную подпись; идентификатор открытого ключа. После получения документации, партнёры делают дешифровку при помощи полученного открытого ключа, проверяют их подлинность. Подделать электронную цифровую печать практически невозможно, поэтому страховать её от фальсификации нереально.

Для продления или перевыпуска печати обращаются в удостоверяющий центр, где её приобретали, стоимость продления зависит от тарифа на получение подписи. Срок действия сертификата ключа устанавливается на год, по окончании ее перевыпускают. Такое правило действует во всех центрах. Это установлено для безопасности владельца подписи и всех участников оборота документации; удостоверяет факт наличия ключа у владельца; соответствует международному порядку урегулирования подобных отношений. Во время получения электронной подписи каждого владельца предупреждают, что заявку на переоформление надо подавать не позднее 20 дней до окончания лицензии. Многие удостоверяющие центры предлагают два способа продления такой печати: в режиме онлайн; личное посещение и заполнение документов на месте. Владельцы сертификатов сами решают, какой из вариантов им удобнее для перевыпуска.

Большая часть жизни проходит в виртуальном пространстве, в связи с этим весь документооборот станет полностью электронным<sup>7</sup>. Направлять и получать все документы можно будет в электронном виде. А чтобы подтвердить, что вы — это именно вы, надо поставить электронную подпись, которая является не только аналогом собственноручной подписи, но и является гарантом целостности и подлинности документа. Юридическая сила электронного документа обеспечивается за счет наличия обязательных реквизитов, электронной подписи и правомочий автора. А сохранить юридическую силу электронных документов возможно с помощью штампов времени, которые проставляются в момент подписания.

---

<sup>7</sup> Никифорова О.В., Воробьева А.А. Внедрение электронного документооборота в российских организациях. Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. 2017. С. 49–50.

### Список литературы

1. Федеральный закон «Об электронной подписи» от 06.04.2011 № 63-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. К. Кассис Электронные документы и электронная подпись: что нужно знать бухгалтеру Audit-it.- Режим доступа: <https://ecmjournals.ru/card.aspx?ContentID>.
3. В. Комаров Электронно-цифровая подпись: юридический аспект. 2012. Деловой Петербург. Режим доступа <http://blog.dp.ru/post/4206/>.
4. М.Г. Мошкович Кто ответит за электронную подпись. Главная книга. 2011. № 17. – Режим доступа: <http://glavkniga.ru/>.
5. А.В.Миклашевич Как подписаться электронной подписью // Главная книга. 2015. № 21.
6. О.В. Никифорова О.В., А.А. Воробьева Внедрение электронного документооборота в российских организациях. Кооперация и предпринимательство: состояние, проблемы и перспективы: сборник научных трудов международной конференции молодых ученых, аспирантов, студентов и учащихся. 2017. С. 49–50.
7. М. Соловьев Электронная подпись: все, что надо знать бухгалтеру. Synerdocs. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/365225/>.

### References

1. Federal'nyi zakon «Ob elektronnoi podpisii» ot 06.04.2011 № 63-FZ. – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/>.
2. K. Kassis Elektronnye dokumenty i elektronnaya podpis': chto nuzhno znat' bukhgalteru. Audit-it.-Rezhim dostupa: <https://ecmjournals.ru/card.aspx?ContentID>.
3. V. Komarov Elektronno-tsifrovaya podpis': yuridicheskii aspekt. 2012. Delovoi Peterburg. Rezhim dostupa <http://blog.dp.ru/post/4206/>.
4. M.G. Moshkovich Kto otvetit za elektronnyu podpis'. Glavnaya kniga. 2011. № 17. – Rezhim dostupa: <http://glavkniga.ru/>.
5. A.V.Miklashevich Kak podpisat'sya elektronnoi podpis'yu. Glavnaya kniga. 2015. № 21.
6. O.V. Nikiforova O.V., A.A. Vorob'eva Vnedrenie elektronного dokumentooborota v rossiiskikh organizatsiyakh. Kooperatsiya i predprinimatel'stvo: sostoyanie, problemy i perspektivy: sbornik nauchnykh trudov mezhdunarodnoi konferentsii molodykh uchenykh, aspirantov, studentov i uchashchikhsya.2017. S. 49–50.
7. M. Solov'ev Elektronnaya podpis': vse, chto nado znat' bukhgalteru. Synerdocs. – Rezhim dostupa: <http://www.klerk.ru/buh/articles/365225/>.

**П. К. Огурчиков**

*Доктор культурологии, кандидат экономических наук, профессор,  
econom-vgik@vgik.info*

*Всероссийский государственный институт  
кинематографии им. С.А. Герасимова,  
Москва, Российская Федерация*

## **Особенности управления финансовыми ресурсами в производстве фильмов**

**Аннотация:** *Состояние финансовых ресурсов является одним из важнейших факторов, определяющих экономические результаты деятельности киностудий и продюсерских компаний. Количественные параметры финансового состояния определяют место фильмопроизводящего предприятия на аудиовизуальном рынке. Управление финансовыми ресурсами должно строиться с учетом специфики постановки фильмов как сферы художественного творчества. Автор рассматривает особенности фильмопроизводства в контексте их влияния на систему управления финансовыми ресурсами, а также возможности повышения эффективности этой системы.*

**Ключевые слова:** *фильмопроизводство, кинопроект, финансовые ресурсы, бюджет фильма.*

**P. K. Ogurchikov**

*Dr. Sci. (Culturology), Prof. Cand Sci. (Econ.),  
econom-vgik@vgik.info*

*All-Russian State Institute of Cinematography  
named after S.A. Gerasimov,  
Moscow, Russian Federation*

## **Specifics of financial resources management in film production**

**Annotation:** *The financial situation is one of the most important factors defining the economic output of film studios and production companies. The position of a film producing enterprise on the audiovisual market depends on the quantitative parameters of its financial situation. In the financial resources management the specifics of film production as a sphere of artistic creativity should be taken into consideration. The author analyzes the specifics of film production in the context of their effects on the system of financial resources management as well as on the possibility to increase the system efficiency.*

**Keywords:** *film production, film project, financial resources, film budget.*

Обеспечение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, а также повышение их конкурентоспособности в настоящее время является актуальной задачей. Достижение высоких показателей невоз-



---

можно без эффективного управления финансовыми ресурсами, т.к. именно их состояние является фактором, определяющим результаты деятельности предприятия. Количественные и качественные параметры финансового состояния определяют место предприятия на рынке и его способность функционировать в экономическом пространстве.

Финансовое планирование, как одна из функций управления позволяет наметить необходимые действия, сгладить последствия непредвиденных ситуаций, которые могут возникнуть в процессе деятельности предприятия, и предложить пути минимизации негативных последствий. Объем финансовых средств, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции.

Сказанное в полной мере относится к такой сфере деятельности как производство фильмов. Как отмечает источник, «киноиндустрия в силу целого ряда специфических особенностей остро нуждается в современных средствах управления проектами и ресурсами» [10, С. 44]. Грамотное составление бюджета позволяет минимизировать риск остановки производства картины, поскольку он представляет собой один из значимых для кинопроекта, где затраты весьма значительны. Полностью согласны с мнением о том, что «в условиях жесткой ограниченности финансовых ресурсов стоимость становится одним из самых главных объектов управления, от которого зависит осуществимость кинопроекта в целом» [4]. Помимо точно сформированного бюджета фильма, необходимы четкая система учёта и контроль за фактическими расходами. Можно сказать, что планирование-учет-контроль – есть три составляющие, без которых невозможно определить в процессе производства фильма наличие или отсутствие перерасхода.

Создание фильмов как сфера деятельности имеет свои организационно-экономические особенности, относится к индивидуальному типу производства, характеризуется следующими чертами:

- существенными различиями в объёме и структуре используемых ресурсов отдельных производственных операций (трудоемкость постановки фильмов выражается в 50% доле оплаты труда в себестоимости фильма; фондоемкое производство специальных видов съемок; трудоемкая заготовка сценическо-постановочных средств);
- большой номенклатурой выполняемых работ (в постановке картин участвуют специалисты около трехсот различных профессий);
- длинным технологическим циклом с подразделением фильмопроизводства на узко-, и широкоспециализированное;

- длительными по времени и сложными подготовительными работами, продолжительность которых в 1,5–2 раза превышает съёмочный процесс, а также длительным монтажно-тонировочным периодом (в случае большого объема работы по компьютерной графике и проч.);
- существенным влиянием на художественно-творческий процесс и организацию производства фильмов технического обеспечения и внедрения новых технологий съемок и монтажа картин;
- зависимостью в планировании работ от внешних факторов (погода, время года, отношения со сторонними организациями).

Съёмочная группа – временный творческо-производственный коллектив, не имеющий постоянного рабочего места. Другие работники объединяются на период постановки одного фильма. Необходимая техника, павильоны и интерьеры для съемок берутся в аренду, костюмы и декорации изготавливаются только для одной картины и т.д.

Как управлять подобным «одноразовым» производством и гарантированно получать на выходе качественный творческий продукт – кинофильм? Кинопроект практически по определению является инновационным, поскольку только новые сценарии, подходы к их воплощению, выразительные средства и киноэффекты могут обеспечить желаемую прибыль [8, С. 78].

Создание фильма требует участия, прежде всего, представителей творческих профессий (сценарист, режиссер, оператор, композитор, художник, актер, звукооператор, монтажер, балетмейстер, хормейстер, дирижер и др.), множества специалистов различных областей знаний (звукотехника, обработка киноматериалов, конструирование технических средств, пошив костюмов, декорационно-технические работы и т.п.) и, разумеется, участия продюсера, обеспечивающего весь процесс производства и реализации будущего фильма.

Существенной особенностью фильмопроизводства является комбинация интеллектуального и предпринимательского ресурсов в ряду иных экономических ресурсов. Поскольку производство индивидуальной продукции единичное, ресурсы почти полностью поглощают в процессе создания этого продукта, что снимает проблему экономически обоснованного распределения всех задействованных на предприятии ресурсов по отдельным единицам выпускаемой продукции (за исключением основных фондов и общепроизводственных издержек).

Рассмотренные выше особенности существенно влияют на организацию системы управления финансовыми ресурсами в кинопроизводстве. Эта система состоит из следующих подсистем.

1. Управление активами. В задачи этой подсистемы входит выявление реальной потребности в активах, определение необходимого состава и источников финансирования, обеспечение их ликвидности.

2. Управление капиталом. Здесь задачами являются определение источников привлечения капитала, оптимизация его структуры (угрозы заемного, плюсы собственного, количество в %), разработка мероприятий по рефинансированию капитала в выгодные виды активов.

3. Управление инвестициями позволяет определить направление инвестиционной деятельности (инвестиции в ценные бумаги, средства на депозите) и реальные вложения (вклад в оборудование, недвижимость, которые в будущем дадут доход).

4. Управление денежными потоками, которое выполняет задачи по синхронизации денежных потоков (платежный календарь).

5. Управление финансовыми рисками и предотвращение банкротства. Эта подсистема необходима для выявления основных финансовых рисков конкретного проекта, позволяет осуществлять оценку этих рисков, определять мероприятия по их ликвидации.

Любой кинопроект начинается с постановки и ответа на три ключевых вопроса, касающихся финансовых ресурсов:

- каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющих достичь поставленные цели и задачи?
- где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?
- как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость?

Съемочная группа, осуществляющая постановку фильма, не является юридическим лицом. Однако в целях точного учета финансовых результатов кинопроекта имеет смысл придать ей условный характер юридического лица, например, в рамках внутреннего коммерческого расчета кинокомпании. В данном контексте представляется перспективным также использование современной формы внутрифирменного предпринимательства – интрапренёрства [1, 3, 7]. В этом случае съёмочная группа наделяется определённой хозяйственной самостоятельностью внутри продюсерской компании с высокой степенью горизонтальной и вертикальной автономности. В результате облегчаются процессы управления и возникает потребность в более объёмном представлении движения финансовых ресурсов кинопроекта.

Не все средства, привлекаемые на кинопроект, имеют денежную форму. Съёмочной группе на кинопроект передаются на различные сроки (на безвозмездной и возмездной основе) права пользования помещениями, оборудованием, нематериальными активами. На привлеченные денежные средства закупаются различные по физической форме материалы. Внутри единого кинопроекта, т.е. однократного производственного цикла, формируются циклы каких-либо промежуточных проектов. Съёмочная группа может передать временно свободные ресурсы кинопроекта в субаренду, вообще продать какие-либо промежуточные результаты.

Таким образом, имущество съёмочной группы имеет все черты активов коммерческой организации, т.е. оно разделяется на виды, как с точки зрения физической формы, так и точки зрения финансовой оборачиваемости. Точно так же можно показать, что источники финансирования кинопроекта имеют различную длительность и потому формируют пассивы кинопроекта аналогично пассивам коммерческой организации.

В аналитических целях также можно использовать типовую форму баланса коммерческой организации, можно упростить её, приведя ряд статей в соответствие с содержанием отдельных операций кинопроизводства. Баланс позволяет видеть финансовое положение кинопроекта на дату его составления, рассчитывать балансовую ликвидность кинопроекта на различные сроки. Основными показателями, используемые для определения ликвидности, являются коэффициенты абсолютной ликвидности, промежуточной и текущей ликвидности.

Так как кинопроект представляет собой один производственный цикл, коэффициенты ликвидности в этом случае показывают наличие ресурсов различной степени ликвидности для обеспечения своевременной оплаты, образующейся краткосрочной задолженности. В кинопроекте нет непрерывного превращения незавершенного производства в дебиторскую задолженность и деньги. Поэтому коэффициенты текущей и промежуточной ликвидности характеризуют потенциальную способность кинопроекта оплатить обязательства в конце срока постановки фильма или, например, в случае преждевременной остановки производства. Более актуальным до этого конечного срока является поддержание на необходимом уровне коэффициента абсолютной ликвидности.

Баланс составляется на стадии планирования постановки картины с учетом ожидаемых расходов, доходов и других поступлений от различных операций по покупке материалов, по продаже промежуточ-

ных и конечных результатов кинопроекта. Баланс полезно рассчитывать на промежуточных стадиях осуществления кинопроекта, особенно в ожидании тех или иных задержек в производстве для получения полезных аналитических материалов при поиске дополнительных ресурсов. По завершении кинопроекта можно составить ликвидационный баланс кинопроекта и определиться с ценой конечного результата, достаточной для покрытия расходов и, возможно, для получения разумной прибыли.

Один из подходов к оценке предприятия связан с затратным подходом. Цена кинопроекта — это величина расходов с учетом необходимого уровня рентабельности. Можно применить доходный подход, дисконтируя к определенному времени предполагаемые доходы от проката и других форм использования кинофильма. Можно использовать и сравнительный анализ для формирования рыночной цены кинофильма. Возможности для такого рода анализа появятся по мере роста кинопроизводства, увеличения объёмов российской кинопродукции на аудиовизуальном рынке, расширения аналитической информации.

Необходимо отметить важность проведения проверок исполнения бюджета фильма. Расходы по производству художественного фильма должны подвергаться проверке, по крайней мере, еженедельно, хотя с современными компьютерными программами возможна и ежедневная финансовая выверка. Финансовый отчет-баланс перед окончательным утверждением передается для анализа и подтверждения расходов по отдельным статьям бюджета соответствующим производственным и планово-экономическим подразделениям.

Весьма важным элементом является техническое обеспечение системы финансового управления. Многие современные системы, основанные на безбумажной технологии (межбанковские расчеты, взаимозачеты, расчеты с помощью кредитных карточек и др.), невозможны без применения компьютерных сетей, персональных компьютеров, функциональных пакетов прикладных программ.

Одним из значимых путей повышения эффективности управления финансовыми ресурсами в производстве фильмов является автоматизация учета затрат, что позволяет вести учет, контролировать и анализировать текущее финансовое состояние проекта в режиме онлайн и принимать эффективные управленческие решения.

В практике кинопроизводства этому вопросу не уделяется достаточного внимания. Учет затрат, тем более их анализ, ведется в лучшем случае поэтапно, или поквартально. Ежедневный управленческий учет затрат и анализ финансовых ресурсов позволяет, в отдельных случаях,

предотвратить серьезные финансовые потери при непредвиденных затратах или перерасхода по отдельным статьям бюджета картины.

Важное место занимает аутсорсинг (вместе с оборудованием) отдельных производственных подразделений проекта (свет, транспорт, звук, пиротехнические эффекты и т.д.), так как иметь соответствующие штатные подразделения могут только очень крупные киностудии. В силу специфики данных услуг они носят непостоянный характер и сильно отличаются в содержательном плане на различных фильмах. Следовательно, целесообразно более эффективно заказывать данные услуги на договорной основе на каждый конкретный проект.

Минимизировать затраты на дорогостоящее оборудование (использование камеры, создание сложнопостановочных эффектов, строительство масштабных декораций) возможно путём аренды данных позиций. Правда здесь целесообразность следует оценивать по критерию соотношения стоимости аренды и срока использования, чтобы понять насколько эффективно приобретение данного актива в собственность (включение в бюджет картины), либо аренда его на срок проекта.

Как правило, на малобюджетных или краткосрочных проектах выбор определяется в пользу аренды. Если проект масштабный, либо продюсеры планируют использовать группу в следующих проектах, затраты на приобретение оборудования закладываются в бюджет.

Следующим направлением повышения эффективности управления финансовыми ресурсами является снижение затрат на персонал. Как известно, затраты на оплату труда составляют около 50% в себестоимости игрового фильма. Несмотря на то, что кинопроект — это краткосрочное «предприятие», наиболее значимыми с точки зрения непосредственно производства являются продюсер, режиссер, оператор, актеры, художники, звукорежиссер, директор, монтажер и вспомогательный персонал, желательно их содержать на постоянной основе. Как правило, данный коллектив «срабатывается» достаточно быстро (1–2 проекта) и в дальнейшем отсутствует проблема адаптации нового сотрудника к функциональным обязанностям в группе и к коллективу, что увеличивает эффективность работы группы в целом. Кроме того, члены группы знакомы с отдельными функциональными обязанностями других сотрудников и в случае временной нетрудоспособности сотрудника могут частично его заменить, что позволяет не останавливать съемочный процесс при форс-мажорных обстоятельствах по персоналу.

Существуют небезосновательные опасения, что планирование творческой деятельности может помешать самому творчеству. Но так-

же нельзя исключать, что план, созданный опытным, знающим творческие процессы человеком, будет предусматривать элементы, стимулирующие творчество. Тем более, что привычный недостаток ресурсов можно компенсировать только нестандартными решениями.

Современное искусство кино по способу производства и функционирования в последнее время все больше и больше становится продуктом не художественно-эстетического творчества, а частью технического производства [5]. По нашему мнению, рост технологического многообразия в киноиндустрии обусловлен современным научно-техническим процессом (в т.ч., и из-за активного использования цифровых технологий) [2, 6, 9]. Увеличение технологического многообразия ведет также к преобладанию чисто технологической конкуренции кинопроектов и к усилению интеллектуализации кинопроизводства, к возрастанию роли качественных характеристик создаваемой аудиовизуальной продукции.

В работе киностудий и отдельных творческих коллективов все большее значение приобретают долгосрочные факторы развития: накопленные ранее вложения в нематериальные активы и оборудование, расходы на разработку и реализацию инноваций, подготовку персонала. Поэтому текущие расходы становятся все более зависимыми от амортизации накопленных ранее активов (всё более капиталоемкими). В кинопроизводстве это означает повышение его зависимости от обеспеченности информацией, качества трудовых ресурсов.

Таким образом, эффективное управление финансами фильмопроизводящего предприятия возможно лишь при планировании всех имеющихся финансовых потоков. Необходимы тщательная оценка и контроль на всех этапах создания фильма и связанных с этим процессов. Важно отметить не только необходимость всестороннего тщательного планирования, но также профессионального подхода к нему. Прежде всего, управление финансами в кинопроизводстве нуждается в систематизации работ и опыта, накопленного в киноиндустрии.

#### Список литературы

1. Аль-Нсур Л.А. Направления повышения эффективности процесса управления предприятиями сферы культуры // Л.А. Аль-Нсур; – СПб.: СПбГУ-КиТ, 2006. – 24 с.
2. Воынова Т.С., Пичугин Э.А. Сравнительный анализ зарубежных организационно-экономических механизмов регулирования развития цифрового кинопоказа // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2014. № 2. С. 26–31.

3. Императивы бизнеса [Текст] / Под ред. Ю.Н. Клещевского, И.А. Кудряшовой; Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Кемерово: КИ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – 280 с.
4. Криволюцкий Ю.В. Основы управления кинопроектами / Ю.В. Криволюцкий // Управление кинопроектом. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017.
5. Малышев В.С., Герашенко Л.Л. Мифотехнологии в кино в системе координат искусства и философии // Аналитика культурологи. 2014. № 29. С. 108–117.
6. Машковцев Б.А. Пути совершенствования организационно-творческого процесса в фильмопроизводстве в условиях научно-технического прогресса: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / ВГИК им. С.А. Герасимова. – Москва, 2006. – 28 с.
7. Молчанов И.Н. Новации в финансовом регулировании организаций культуры и искусства // Вестник ВГИК. 2017. № 1 (31). С. 118–129.
8. Огурчиков П.К. Управление рисками в российском кинобизнесе // Вестник университета (ГУУ). 2013. № 2. С. 77–84.
9. От продюсерской идеи до зрителя [Электронный ресурс]: материалы круглого стола, посвященного 70-летию факультета продюсерства и экономики и 95-летию ВГИКа 21 марта 2014 года / М.В. Калугина [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – М.: ВГИК им. С.А. Герасимова, 2015. – 40 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49999.html>. – ЭБС «IPRbooks». Дата доступа: 25.02.2018.
10. Сидоренко В.И. От идеи к бюджету фильма. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.

#### References

1. Al'-Nsur L.A. Napravleniya povysheniya effektivnosti protsessa upravleniya predpriyatiyami sfery kul'tury // L.A. Al'-Nsur; – SPb.: SPbGUKiT, 2006. – 24 s.
2. Volynova T.S., Pichugin E.A. Sravnitel'nyi analiz zarubezhnykh organizatsionno-ekonomicheskikh mekhanizmov regulirovaniya razvitiya tsifrovogo kinopokaza // Problemy ekonomiki i upravleniya v trgovle i promyshlennosti. 2014. № 2. S. 26–31.
3. Imperativy biznesa [Tekst] / Pod red. Yu.N. Kleshchevskogo, I.A. Kudryashovoi; Kemerovskii institut (filial) REU im. G.V. Plekhanova. – Kemerovo: KI (filial) REU im. G.V. Plekhanova, 2017. – 280 s.
4. Krivolutskii Yu.V. Osnovy upravleniya kinoproektami / Yu.V. Krivolutskii // Upravlenie kinoproektom. – M.: YuNITI-DANA, 2017.
5. Malyshev V.S., Gerashchenko L.L. Mifotekhnologii v kino v sisteme koordinat iskusstva i filosofii // Analitika kul'turologi. 2014. № 29. S. 108–117.
6. Mashkovtsev B.A. Puti sovershenstvovaniya organizatsionno-tvorcheskogo protsessa v fil'moproizvodstve v usloviyakh nauchno-tekhnicheskogo progressa: avtoreferat dis. ... kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.05 / VGIK im. S.A. Gerasimova. – Moskva, 2006. – 28 s.
7. Molchanov I.N. Novatsii v finansovom regulirovanii organizatsii kul'tury i iskusstva // Vestnik VGIK. 2017. № 1 (31). S. 118–129.



8. Ogurchikov P.K. Upravlenie riskami v rossiiskom kinobiznese // Vestnik universiteta (GUU). 2013. № 2. S. 77–84.
9. Ot prodyuserskoi idei do zritelya [Elektronnyi resurs]: materialy kruglogo stola, posvyashchennogo 70-letiyu fakul'teta prodyuserstva i ekonomiki i 95-letiyu VGIKa 21 marta 2014 goda/ M.V. Kalugina [i dr.].— Elektron. tekstovye dannye.— M.: VGIK im. S.A. Gerasimova, 2015.— 40 c. — Rezhim dostupa: <http://www.iprbookshop.ru/49999.html>. — EBS «IPRbooks». Data dostupa: 25.02.2018.
10. Sidorenko V.I. Ot idei k byudzhetu fil'ma. — M.: YuNITI-DANA, 2016.

**А. В. Русавская**

*Доктор экономических наук, профессор,  
rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

*Российская академия предпринимательства,  
Москва, Российская Федерация*

## **Современные проблемы взаимодействия кредитных институтов и предпринимательства для развития экономики России**

**Аннотация:** *В статье рассматриваются современные проблемы взаимодействия кредитной системы и предпринимательских структур, решение которых позволит стимулировать инвестиционные процессы и развитие экономики России в целом.*

**Ключевые слова:** *кредитная система, малое и среднее предпринимательство, инвестор, стимулирование, риски, гарантии.*

**A. V. Rusavskaya**

*Dr. Sci. (Econ), Prof.,  
rusavskaya.alewtina@yandex.ru*

*Russian Academy of Entrepreneurship,  
Moscow, Russian Federation*

## **Modern problems of interaction of credit institutes and businesses for development of economy of Russia**

**Annotation:** *In article modern problems of interaction of credit system and enterprise structures which solution will allow to stimulate investment processes and development of economy of Russia in general are considered.*

**Keywords:** *credit system, small and average business, investor, stimulation, risks, guarantees.*

Современное развитие экономики невозможно без стимулирования развития малого и среднего предпринимательства и прежде всего через формирование эффективного механизма взаимодействия государства, предпринимательских структур и финансово-кредитной системы. В построении такого механизма необходимо учитывать интересы всех составляющих сторон: кредитных институтов, юридических и физических лиц, налоговых органов, бюджетных и внебюджетных фондов.

В России малое и среднее предпринимательство (МСП) включает 5,8 млн. хозяйствующих субъектов, на которых официально занят каждый четвертый работник нашей страны (19,06 млн. граждан). Малые предприятия в основном охватывают сферу торговли. Среднее пред-

принимательство сосредоточено в сферах с более высокой добавленной стоимостью: строительство, сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность. В целом объем производства, выполняемый МСП, вырос за 2014–2016 г. практически на треть (37%)<sup>1</sup>.

Кредитные институты с государственным участием и кредитные коммерческие банки занимают ведущие позиции по объемам кредитования предпринимательских структур и физических лиц, что связано прежде всего с их устойчивым финансовым положением, возможностями брать на себя повышенные риски, развитием банковских технологий и предложением новых банковских продуктов.

В последние годы преобладание крупных кредитных институтов, в том числе с государственным участием, не только сохраняется, но и эта тенденция усилилась в 2017 году.

Таблица 1

**Ведущие банки с государственным участием на 1.03.2018 г.<sup>2</sup>**

№ п/п	Наименование банка	Доля и форма участия государства (в %)
1.	ВТБ	60,96 (Росимущество)
2.	Сбербанк	52,32 (ЦБ РФ)
3.	Внешэкономбанк	100 (ЦБ РФ)
4.	Газпромбанк	45,7 (35,5 Газпром; 10,2 Внешэкономбанк)
5.	Россельхозбанк	100 (Росимущество)
6.	Банк Москвы	100 (ВТБ)
7.	Промсвязьбанк	99,99 (ЦБ РФ)
8.	Российский капитал	100 (АСВ)
9.	РНКБ Банк	100 (Росимущество)
10.	Всероссийский банк развития регионов	84,67

Сформированный портфель кредитов, предоставленных юридическим лицам и ИП, в целом по России на 1 ноября 2017 г. составил 30 618 млрд. рублей, в том числе субъектам МСП – 4918 млрд. рублей, что на 16,5% выше чем в 2016 г. Доля кредитования юридических лиц и ИП в общем объеме кредитов составила 16,1% в 2017 г. (в 2016 г. эта доля достигла только 14,9%)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Единый реестр субъектов МСП на 10.11.2017 г. (По данным Минэкономразвития России) // [esopotu.gov.ru](http://esopotu.gov.ru).

<sup>2</sup> Единый банк (банковский портал) [1eb.ru/banki-s-g](http://1eb.ru/banki-s-g).

<sup>3</sup> По данным Банка России // [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).

В соответствии со Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в России, принятой Правительством РФ в 2016 г. на период до 2030 г., предусмотрен рост основных показателей сектора МСП в 2–2,5 раза<sup>4</sup>. Одним из важнейших направлений развития МСП в соответствии со Стратегией является перевод государственной поддержки МСП на федеральном и региональном уровне на принципы проектного управления. Суммарный объем финансирования субъектов МСП с участием национальной гарантийной системы (НГС) планируется около 500 млрд. руб., в том числе участие АО «Корпорация «МСП» составит в общем финансировании 72,3 млрд. руб., «МСП-Банк» – 25,2 млрд. руб., гарантии и поручительства в рамках НГС составят 70,1 млрд. руб.<sup>5</sup>

В настоящее время важную роль в развитии МСП России стала выполнять Корпорация МСП, ее участие значительно не только объемом финансирования предпринимательских структур, но и важными направлениями совершенствования системы финансирования МСП, предусмотренными в частности на 2018 г.:

- организация выдачи поручительств и гарантий субъектам МСП;
- финансовая поддержка кредитных организаций, других юридических лиц, способствующих развитию МСП;
- обеспечение непосредственного кредитования субъектов МСП через МСП-Банк;
- осуществление лизинга, других форм финансовой поддержки МСП;
- формирование системы комплексного финансирования МСП с другими институтами развития<sup>6</sup>.

По последнему направлению имеется в виду, например, участие Корпорации МСП в текущем году в совместном софинансировании с Минэкономразвития России программы субсидирования процентной ставки по кредитам, предоставленным субъектам МСП. Необходимо эффективное выстраивание взаимоотношений МСП с коммерческими банками. Примером перспективного стратегического сотрудничества может быть взаимодействие Роснефти и Московского кредитного банка, который вложил в капитал упомянутого банка в 2017 г. 22 млрд. руб. в

---

<sup>4</sup> Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ на период до 2030 года».

<sup>5</sup> Программа деятельности акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства на 2018 год» // [corpmsp.ru](http://corpmsp.ru).

<sup>6</sup> Там же.

качестве субсидированных депозитов на значительный срок (почти 49 лет), предвосхищая опасность банкротства кредитной организации или санации, которые применил ЦБ РФ, например, по отношению к таким банкам, как Бинбанк, Промсвязьбанк, Банк «Открытие» и др.

Именно такое стратегическое партнерство кредитных и финансовых организаций, корпоративных клиентов и субъектов МСП, государственных структур может служить не только основой их финансовой устойчивости, но и гарантией дальнейшего развития экономики России. Важность разработки стратегии укрепления взаимоотношений этих участников обусловлена также следующими обстоятельствами:

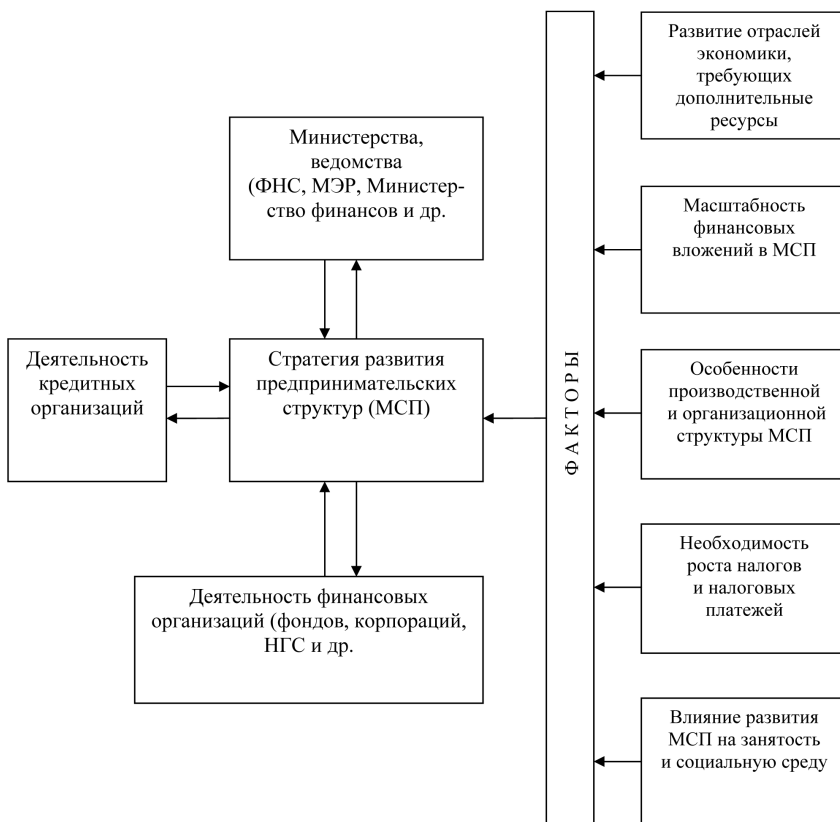
- влиянием кредитной системы на развитие отраслей экономики, в первую очередь требующих дополнительных ресурсов;
- масштабностью финансовых вложений в МСП, требующих нового строительства, технического перевооружения, новых технологий и инноваций;
- особенностями производственной и организационной структуры МСП в отличие от крупных предприятий;
- необходимостью роста поступлений от субъектов МСП в виде налогов в бюджеты различных уровней страты.

Для повышения эффективности деятельности кредитных и финансовых организаций, предпринимательских и государственных структур и с учетом указанных обстоятельств необходимо формирование современной стратегии их взаимоотношений.

Прежде всего, необходимо осуществлять комплексный подход к обеспечению ресурсами развития предпринимательских структур, эффективно сочетая собственные источники МСП, бюджетное финансирование, заемные средства, гарантии, поручительства, а также привлеченные средства корпорации МСП, Министерства экономического развития, фонды регионов, инвестиционные фонды, эмиссии региональных, муниципальных и корпоративных ценных бумаг.

Сочетание многообразных источников и деятельности МСП, учет различных факторов, оказывающих на них влияние, позволяет сглаживать природу неопределенности и риска, создавать основу развития экономики МСП, и, что самое важное, такая стратегия развития позволяет в полном объеме вернуться вложенным бюджетным и кредитным средствам во все фонды. Кроме того, для инвестиционного развития экономики страны, внедрения инноваций в деятельность МСП необходимо:

« 1. Выявить существующие резервы кредитных институтов с учетом их способности участия в воспроизводственных процессах в экономике.



**Рис. 1. Стратегия формирования взаимоотношений кредитных и финансовых организаций, предпринимательских структур и факторы, влияющие на них <sup>7</sup>**

2. Пересмотреть существующие подходы к кредитованию малого и среднего предпринимательства с учетом снижения процентной ставки, ставки залогового дисконтирования, размера и сроков выдаваемых ссуд в зависимости от целевых ориентиров и значимости для экономики региона...» <sup>8</sup>.

Сдерживающим фактором развития экономики в России остается по-прежнему банкротство юридических лиц, ИП, кредитных орга-

<sup>7</sup> Разработано автором.

<sup>8</sup> Русавская А.В. Кредитные институты и их развитие в России // Российское предпринимательство: история и современность. Материалы XIII Международной межвузовской научно-практической конференции. 16 мая 2017 г. Москва, РАП. С. 233.

низаций, что требует формирования системы корпоративного риск-менеджмента со всеми участниками бизнес-процесса.

Система взаимодействия риск-менеджера со всеми участками бизнес-процесса должна выстраиваться таким образом, чтобы исключить все факторы, способствующие появлению банкротства МСП:

- жесткую кредитную политику со стороны банков (должна быть возможность у заемщика перекредитоваться, реструктуризировать задолженность и т.д.);
- нерациональную политику региональных и местных властей (должны быть своевременные расчеты бюджетов за выполненные работы (услуги));
- недобросовестную политику монополистов (исключение «захвата» бизнеса МСП через процедуру банкротства);
- неэффективную государственную инвестиционную политику (привлечение к проектному финансированию субъектов МСП, исключение излишнего администрирования, урегулирование таможенного законодательства и др.).

Действенным элементом системы корпоративного риск-менеджмента может стать «крауд-риск-менеджмент» при внедрении новых финансовых и кредитных продуктов, формировании отраслевых и государственных лимитов. В общем понимании «краудсорсинг — это практика привлечения «масс» или групп людей для достижения общей цели. Как правило, это — цели, связанные с инновациями, решением сложных задач или повышением эффективности»<sup>9</sup>.

Несмотря на принятые меры в области практики банкротств, их количество из года в год увеличивается, не стал исключением и 2017 год: ежеквартальный прирост банкротств составил от 3 до 5,5%. Эта тенденция, судя по всему, сохранится и в 2018 г. Интересно, что, несмотря на большое количество внесенных изменений в законодательство о банкротстве, основные показатели (доля предприятий, к которым применена процедура банкротства, их стоимость, процент удовлетворения требований кредиторов) — остаются неизменными<sup>10</sup>.

Немаловажную роль играют внешние факторы, оказывающие влияние на процесс взаимодействия кредитных институтов и предпринимательских структур, и прежде всего это, конечно, санкционные рис-

---

<sup>9</sup> Управление рисками: перспективы и вызовы // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 4-5. С. 121.

<sup>10</sup> Институт банкротства: необходима единая концепция // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 4-5. С. 131.

ки. Недавно Центральный банк РФ ограничил доступ к информации об акционерах, физических лицах, включенных в санкционный список. Это же сделали Национальный расчетный депозитарий, Московская биржа и кредитные организации, работающие по гособоронзаказам (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВБРР, Новикомбанк и др.).

Риск санкций существует для любого российского банка, акционером которого является физическое или юридическое лицо, включенное в санкционный список. Кроме того, в начале 2018 г. было объявлено об установлении основного банка для гособоронзаказа – это Промсвязьбанк, дабы исключить санкционные риски по отношению к любым структурам, сотрудничающим с российским ОПК. Со стороны кредитных институтов на баланс Промсвязьбанка будет передано до 1 трлн. руб. кредитов, предоставленных оборонно-промышленным предприятиям<sup>11</sup>.

Совершенствование системы взаимодействия кредитных институтов, предпринимательских и государственных структур с учетом влияния внутренних и внешних факторов позволит не только улучшить инвестиционный климат в России, но и способствовать укреплению экономики в целом.

#### Список литературы

1. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года // Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р.
2. Программа деятельности акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства на 2018 год» // [sogrmsp.ru](http://sogrmsp.ru).
3. Официальный сайт Банка России // [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
4. Единый банк (банковский портал) [1eb.ru/banki-s-g](http://1eb.ru/banki-s-g).
5. Русавская А.В. Кредитные институты и их развитие в России // Российское предпринимательство: история и современность. Материалы XIII Международной межвузовской научно-практической конференции. 16 мая 2017 г. Москва, Российская академия предпринимательства.
6. Единый реестр субъектов МСП на 10.11.2017 г. (По данным Минэкономразвития России) // [esopomy.gov.ru](http://esopomy.gov.ru).
7. Управление рисками: перспективы и вызовы // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 4-5.
8. Институт банкротства: необходима единая концепция // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 4-5.

---

<sup>11</sup> Официальный сайт Банка России // [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).



### References

1. Strategiya razvitiya malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda // Rasporyazhenie Pravi-tel'stva RF ot 2 iyunya 2016 g. № 1083-r.
2. Programma deyatel'nosti aktsionernogo obshchestva «Federal»naya korporatsiya po razvitiyu malogo i srednego predprinimatel'stva na 2018 god» // corpmsp.ru.
3. Ofitsial'nyi sait Banka Rossii // www.cbr.ru.
4. Edinyi bank (bankovskii portal) 1eb.ru/banki-s-g.
5. Rusavskaya A.V. Kreditnye instituty i ikh razvitie v Rossii // Rossiiskoe predprinimatel'stvo: istoriya i sovremennost'. Materialy XIII Mezhdunarodnoi mezhvuzovskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii. 16 maya 2017 g. Moskva, Rossiiskaya akademiya predprinimatel'stva.
6. Edinyi reestr sub»ektov MSP na 10.11.2017 g. (Po dannym Mi-nekonomrazvitiya Rossii) // economy.gov.ru.
7. Upravlenie riskami: perspektivy i vyzovy // Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie. 2017. № 4-5.
8. Institut bankrotstva: neobkhodima edinaya kontseptsiya // Effektivnoe antikrizisnoe upravlenie. 2017. № 4-5.

**И. Ю. Федорова**

*Доктор экономических наук, доцент,  
fedorovaiu1@gmail.com*

*Финансовый университет при правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

**А. К. Ибраева**

*Старший преподаватель,  
ZEretai@mail.ru*

*Государственный университет им. Шакарима г. Семей,  
Семей, Республика Казахстан*

**К. Е. Хасенова**

*Кандидат экономических наук, и.о. доцента,  
klarita\_khassenova@mail.ru*

*Государственный университет им. Шакарима г. Семей,  
Семей, Республика Казахстан*

## **Методы диверсификации бизнеса и формирование конкурентоспособного продуктового портфеля промышленных предприятий**

**Аннотация:** *В статье рассмотрены применяемые в настоящее время в сфере промышленного производства методы диверсификации бизнеса и формирования диверсифицированного продуктового портфеля предприятия. Авторы анализируя взгляды зарубежных и отечественных ученых на формирование направлений оптимизации деятельности промышленного предприятия, обращают внимание, что оптимизация деятельности является одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих повысить конкурентоспособность предприятий в рамках промышленного кластера.*

**Ключевые слова:** *конкурентоспособность, оптимизация деятельности, промышленное предприятие, продуктовый портфель, кластер.*

**I. Yu. Fedorova**

*Dr. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,  
fedorovaiu1@gmail.com*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

---

**A. K. Ibraeva**

*Senior Lecturer,  
ZEretai@mail.ru*

*Shakarim State University of the City of Semey,  
Semey, Republic of Kazakhstan*

**K. E. Hasenova**

*Cand. Sci. (Econ.),  
klarita\_khasenova@mail.ru*

*Shakarim State University of the City of Semey,  
Semey, Republic of Kazakhstan*

## **Methods of business diversification and formation of a competitive product portfolio of industrial enterprises**

**Annotation:** *In the article the methods of business diversification used today in the sphere of industrial production and formation of a diversified product portfolio of the enterprise are considered. The author, analyzing the views of foreign and domestic scientists on the formation of directions for optimizing the activity of an industrial enterprise, draws attention to the fact that optimization of activities is one of the most effective tools to increase the competitiveness of enterprises within the industrial cluster.*

**Keywords:** *competitiveness, activity optimization, industrial enterprise, product portfolio, cluster.*

Повышение конкурентоспособности предприятий сферы промышленного производства в современных экономических условиях становится одной из приоритетных задач, решение которой лежит в плоскости формирования крупных кластерных объединений, функционирование которых способно обеспечить не только увеличение добавленной стоимости в результате выпуска высокотехнологичных образцов промышленной продукции, но и развитие устойчивых конкурентных преимуществ промышленных предприятий — членов кластеров.

Несмотря на наличие многочисленных исследований в сфере повышения конкурентоспособности промышленных предприятий и создания промышленных кластеров, в экономической литературе и по сей день отсутствует комплексное представление об использовании кластерных стратегий для повышения конкурентоспособности промышленного комплекса в целом и его отдельных отраслей/ предприятий. Это связано с тем, что вопросы использования кластерной стратегии в процессе повышения конкурентоспособности промышленного

комплекса рассматриваются применительно к странам с развитой экономикой без учета специфики национальных различий и уровня развития промышленного производства на постсоветском пространстве, а также роли механизма государственного регулирования. Кроме того, большинство концепций, подходов, направленных на повышение конкурентоспособности промышленных предприятий в большинстве слабо связаны между собой. В подавляющем большинстве исследователи концентрируются на отдельных аспектах функционирования промышленных кластеров и уделяют недостаточно внимания вопросам разработки стратегии повышения конкурентоспособности предприятий в рамках сформировавшихся кластерных групп.

Для этого необходимо проанализировать применяемые в настоящее время в сфере промышленного производства методы диверсификации бизнеса и формирования диверсифицированного продуктового портфеля предприятия <sup>1</sup>.

В соответствии с подходом, предлагаемым швейцарским ученым Марциалом Паскье, при проведении оптимизации и выборе наиболее перспективных направлений деятельности <sup>2</sup> следует учитывать три следующие группы факторов:

- макроэкономические, отражающие колебания рыночной конъюнктуры в различных отраслях экономики;
- отраслевые, такие как уровень внутриотраслевой конкуренции, темпы роста отрасли, стадия ее жизненного цикла;
- факторы внутренней бизнес-среды предприятия, в т.ч. компетенции административного и управленческого персонала, уровень его лояльности и мотивации.

Наиболее перспективные направления/сферы деятельности определяются на основе учета этих групп факторов, что следует отнести к достоинству концепции оптимизации М. Паскье, предусматривающий всесторонний анализ основных макроэкономических факторов и наиболее важных отраслевых параметров. Данный подход представляет возможность получить объективную картину о состоянии внешней среды и тем самым оценить ее воздействие на результаты функционирования предприятия.

---

<sup>1</sup> Арасланов Т.К. Диверсификация как инструмент управления деятельностью предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. № 10 (14). С. 28.

<sup>2</sup> Паскье М. Диверсификация и эффективность // Проблемы теории и практики управления. 1994. № 3. С. 81.

М. Портер в процессе определения наиболее перспективных направлений деятельности<sup>3</sup> (в процессе проведения оптимизации) считает необходимым сконцентрироваться на изучении внешней среды ведения бизнеса и включить в поле анализа конкурентную среду на рынках присутствия предприятия, конкурентные позиции компаний, производящих схожие виды промышленной продукции, модели поведения потребителей, уровень и тенденции изменения спроса и предложения. В том случае, если выявляются неблагоприятные для предприятия тенденции на целевом рынке, или усиливается уровень давления конкурентов, то потенциальная возможность достигнуть успеха в данной сфере (бизнес-направлении) невысока. Кроме того, в портеровском анализе (кроме внешних факторов) учитывается появление синергетического эффекта, который может быть получен вследствие проведения оптимизации/разумной диверсификации, например, уменьшение объема удельных затрат на рекламные коммуникации и программы по стимулированию сбыта, поддержание бренда и пр.

При этом акцент делается на исследовании международных рынков и в соответствии с этим проводить оптимизацию деятельности предприятия, предлагая при этом использовать так называемую «5-тифакторную модель отраслевой конкуренции»<sup>4</sup>. На основе анализа существующих подходов оптимизации деятельности, следует обратить внимание, что зарубежные подходы к формированию оптимального продуктового портфеля промышленного предприятия не лишены недостатков, к которым можно отнести следующие:

- перечень критериев оптимизации далеко не полон, кроме того, в процессе оптимизации деятельности для каждого промышленного предприятия следует сформировать свой индивидуальный набор критериев оптимизации в зависимости от специфики и условий функционирования;
- бессистемность в процедуре ранжирования по оптимизационным критериям;
- отсутствие логики в процессе планирования структуры диверсифицированного продуктового портфеля;
- нечеткость определения конкретных критериев для выбора наиболее перспективного диверсифицированного продуктового

<sup>3</sup> Портер М. Э. Конкуренция / Пер.с англ. – М.: Вильямс, 2000. С. 324.

<sup>4</sup> Клевцов С.М., Доренская И.Н. Реализация выбора альтернативных стратегий развития предприятия на основе нечетко-множественного моделирования // Вестник Забайкальского государственного университета. 2015. №2 (117). С. 132.

портфеля, поскольку ни одна из предлагаемых методик не позволяет путем объединения показателей получить единственное значение.

В отношении российских подходов к изучению проблемы оптимизации направлений деятельности предприятия, то можно отметить, что первые шаги в этой сфере были сделаны Г. Немченко, в работах которой проведено обстоятельное исследование теоретических основ оптимизации<sup>5</sup> и на этой основе установлены определенные группы факторов/критериев выбора наиболее перспективных для предприятий направлений деятельности. Группы факторов по Г. Немченко, на основе которых определяют критерии оптимизации:

1) макроэкономические, включающие показатели развития конкурентной среды, рыночных институтов, социально-экономического развития страны в целом;

2) эффективности, отражающие результаты функционирования предприятия в конкретной сфере деятельности, длительность финансового цикла, уровень ликвидности, достигнутые значения основных финансовых показателей.

По мнению Г. Немченко, выбирать направления оптимизации следует исходя из финансового положения предприятия. Если оно располагает объемом финансовых ресурсов, требуемых для проведения, то целесообразно проводить несвязанную оптимизацию (более дорогую по сравнению со связанной). В случае ограниченности финансовых ресурсов, рекомендуется проводить оптимизацию на основе «ключевого профиля» – связанную оптимизацию<sup>6</sup>.

В рамках подхода, предложенного Богатыревым С.Ю. (основанного на зарубежных концепциях и практике проведения оптимизации зарубежных компаний)<sup>7</sup>, при проведении оптимизации промышленных предприятий необходимо как можно более полно привлекать основные фонды, стараясь минимизировать оптимизационные издержки. Выбор наиболее перспективных направлений оптимизации следует

---

<sup>5</sup> Немченко Г., Донецкая С., Дьяконов К. Диверсификация производства: цели направления деятельности // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 5. С. 28.

<sup>6</sup> Новиков Н.И., Спичак О.И. Диверсификация производственной деятельности промышленного предприятия для повышения его инвестиционной привлекательности // Научные труды SWorld. 2011. Т. 21. № 4. С. 18.

<sup>7</sup> Богатырев С.Ю. Диверсификация индустриальных систем (на примере комплекса новых технологий ОАО ММК): дисс. ... канд. экон. наук. – М.: Московский Государственный институт стали и сплавов, 1998. С. 187.

осуществлять на основе сравнения потенциальной рентабельности капитальных вложений. В связи с чем этот автор вводит показатель – критерий эффективности наращивания оптимизации – так называемый «оптимизационный предел», представляющий собой функцию от экономической среды и параметров предприятия. В том случае, если в результате оптимизации прогнозируется существенное превышение данного показателя (избыточная оптимизация), рентабельность и рыночная стоимость предприятия может значительно уменьшиться. При этом этот автор исследует процессы оптимизации только применительно к крупным промышленным системам и финансово-промышленным группам, и в этой связи рассматривается возможность привлечения этого капитала к оптимизационным процессам.

Определение привлекательности оцениваемых направлений оптимизации проводится на основе исследования конкурентной среды и выявления уровня и стадии развития отрасли. Эту процедуру необходимо совместить с исследованием внутренней бизнес-среды предприятия для определения его сильных и слабых сторон. На основе синтеза полученных результатов определяется привлекательность оцениваемых направлений оптимизации и предлагается стратегическая модель поведения по каждому из направлений оптимизации<sup>8</sup>.

Выбор бизнес-направлений приводит к повышению уровня риска, появление которого связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущую экономическую ситуацию. Для планирования оптимального диверсифицированного продуктового портфеля необходимо найти оптимальное сочетание «риск-доходность». Нахождение оптимального варианта, означающего максимальную доходность при минимальном риске, является одной из наиболее сложных задач в процессе выбора приоритетных направлений деятельности предприятия.

Реструктуризация бизнес-направлений предполагает выбор определенных инвестиционных приоритетов и (в соответствии с этим) проведения изменений в структуре производственных фондов для перевода капитальных ресурсов в наиболее прибыльные бизнес-направления (виды продукции).

Что касается производственного процесса, то он рассматривается в общем виде, поскольку рассматривается цепочка «вход-выход», в этой связи мы можем использовать допущение, что функция «затраты-вы-

---

<sup>8</sup> Никитин С.А., Тарасова И.А. Координация стратегий специализации и диверсификации в процессе функционирования промышленного предприятия // Экономика региона. 2016. № 2 (65). С. 33–38.

пуск» носит случайный характер, так как на соотношение между физическим объемом (стоимостью) выпущенной продукции и объемом затраченных ресурсов (величиной капитальных вложений) могут оказать влияние случайные факторы (например, нестабильность в поставках сырьевых товаров и комплектующих, непредсказуемые изменения уровня спроса и предложения на целевых рынках и пр.), а также производственная функция, построенная на реальных статистических данных, отражающих результаты функционирования предприятия в предшествующие периоды.

Процесс описания изменения технологии может быть представлен в виде логистической кривой, получаемой на основе дифференциального уравнения (формула 1).

$$\frac{dy}{dt} = a(y - \gamma_1) * (\gamma_2 - y), \quad (1)$$

где  $y(t)$  – величина объема выпуска анализируемого бизнес-направления;

$t$  – совокупные расходы по этому бизнес-направлению;

$a$  – положительная постоянная;

$\gamma_1$  и  $\gamma_2$  – положительные константы, ограничивающие (сверху и снизу соответственно) потенциальный результат данного направления. При этом  $\gamma_1$  – нижняя граница  $y(t)$ , отражающая первоначальные, наименьшие возможности используемой технологии, а  $\gamma_2$  – ее технологический предел, характеризующий ее максимально высокие возможности.

Вместе с ростом затрат на какое-либо бизнес-направление, технологически значимый результат его функционирования также будет повышаться, в связи с чем  $y(t)$  строится как монотонно возрастающая функция по всему полю идентификации.

Логистическая (S-образная) кривая, кривая, которая представляет собой жизненный цикл каждого бизнес-направления, отражая динамику изменения определенных кумулятивных величин, одной из которых выступает, например, величина капитала, необходимого для функционирования каждого бизнес-направления. Эти кумулятивные величины формируют фонд, размер которого оказывает влияние на скорость их роста или сокращения.

Формула 1 показывает, что первая производная (скорость роста) прямо пропорциональна изменению параметра по сравнению с первоначальным значением, таки образом, можно сделать вывод, что чем больше это изменение, тем быстрее растет  $y(t)$ .



При этом соответствие первой производной значению  $(\gamma_2 - y)$  отражает снижение скорости роста  $y(t)$  по мере ее приближения к технологическому максимуму.

Для решения формулы 1 используется следующая функция (формула 2).

$$y(t) = \gamma_1 + \frac{(\gamma_2 - \gamma_1)\Theta(t)}{\Theta(t) + b} \quad y(t) = \gamma_1 + \frac{(\gamma_2 - \gamma_1)\Theta(t)}{\Theta(t) + b}. \quad (2)$$

В случае произвольного значения  $b > 0$ , где  $\Theta(t) = \exp[a * (\gamma_2 - \gamma_1) * t]$ . В результате ряда трансформаций формула 2 приобретает вид (формула 3).

$$y(t) = \frac{k}{1 + b \cdot e^{-a \cdot t}}. \quad (3)$$

Выбор для анализа этого промышленного кластера обусловлен тем обстоятельством, что его участниками являются крупнейшие предприятия региона.

Таким образом, оптимизация деятельности является одним из наиболее эффективных инструментов, позволяющих повысить конкурентоспособность предприятий в структуре промышленного кластера. Результаты, полученные в ходе оптимизации в рамках одного регионального промышленного кластера, могут с успехом быть применены в процессе разработки конкурентных стратегий промышленных отраслей в масштабе всей экономики.

#### Список литературы

1. Арасланов Т.К. Диверсификация как инструмент управления деятельностью предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2012. № 10 (14). С. 28.
2. Паскье М. Диверсификация и эффективность // Проблемы теории и практики управления. 1994. № 3. С. 81.
3. Портер М. Э. Конкуренция / Пер.с англ. – М.: Вильямс, 2000. С. 324.
4. Клевцов С.М., Доренская И.Н. Реализация выбора альтернативных стратегий развития предприятия на основе нечетко-множественного моделирования // Вестник Забайкальского государственного университета. 2015. № 2 (117). С. 132.
5. Немченко Г., Донецкая С., Дьяконов К. Диверсификация производства: цели направления деятельности // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 5. С. 28.
6. Новиков Н.И., Спичак О.И. Диверсификация производственной деятельности промышленного предприятия для повышения его инвестиционной привлекательности // Научные труды SWorld. 2011. Т.21. № 4. С.18.

7. Богатырев С.Ю. Диверсификация индустриальных систем (на примере комплекса новых технологий ОАО ММК): дисс. ... канд. экон. наук. – М.: Московский Государственный институт стали и сплавов, 1998. С. 187.
8. Никитин С.А., Тарасова И.А. Координация стратегий специализации и диверсификации в процессе функционирования промышленного предприятия // Экономика региона. 2016. № 2 (65). С. 33–38.

#### References

1. Araslanov T.K. Diversifikatsiya kak instrument upravleniya deyatel'nost'yu predpriyatiya // Problemy ekonomiki i menedzhmenta. 2012. № 10 (14). S. 28.
3. Pask'e M. Diversifikatsiya i effektivnost' // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 1994. № 3. S. 81.
4. Porter M. E. Konkurentsia / Per. s angl. – М.: Vil'yams, 2000. S. 324.
5. Klevtsov S.M., Dorenskaya I.N. Realizatsiya vybora al'ternativnykh strategii razvitiya predpriyatiya na osnove nechetko-mnozhestvennogo modelirovaniya // Vestnik Zabaikal'skogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. № 2 (117). S. 132.
6. Nemchenko G., Donetskaya S., D'yakonov K. Diversifikatsiya proizvodstva: tseli napravleniya deyatel'nosti // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2014. № 5. S. 28.
7. Novikov N.I., Spichak O.I. Diversifikatsiya proizvodstvennoi deyatel'nosti promyshlennogo predpriyatiya dlya povysheniya ego investitsionnoi privlekatel'nosti // Nauchnye trudy SWorld. 2011. T. 21. № 4. S.18.
8. Bogatyrev S.Yu. Diversifikatsiya industrial'nykh sistem (na primere kompleksa novykh tekhnologii ОАО ММК): дисс. ... канд. экон. наук. – М.: Московский Государственный институт стали и сплавов, 1998. С. 187.
10. Nikitin S.A., Tarasova I.A. Koordinatsiya strategii spetsializatsii i diversifikatsii v protsesse funktsionirovaniya promyshlennogo predpriyatiya // Ekonomika regiona. 2016. № 2 (65). S. 33–38.

**Н. В. Филоненко**

*Кандидат педагогических наук,  
nvfilonenko.67@mail.ru*

*Кафедра менеджмента и экономики спорта В.В. Кузина,  
ФГБОУ ВО РГУФКСМиТ,  
Москва, Российская Федерация*

### **Методы и критерии оценки качества работы преподавателей вузов спортивной направленности (зарубежный и отечественный опыт)**

**Аннотация:** *В данной статье актуализируется проблема качества российского высшего образования. Рассматриваются аспекты аттестации и оценивания качества профессиональной деятельности преподавателей университетов спортивной направленности. Анализируется зарубежный опыт аттестации профессорско-преподавательского состава вузов, на основе которого, предоставляются выводы рекомендательного характера для применения в российской системе высшего образования наиболее приемлемых из них.*

**Ключевые слова:** *физическая культура, спорт, высшее образование, аттестация, критерии, методы, оценка качества, профессиональная деятельность, профессорско-преподавательский состав.*

**N. V. Filonenko**

*Cand. Sci. (Ped.), Assoc. Prof.,  
nvfilonenko.67@mail.ru*

*Department of Management and Economics of Sports named V.V. Cousin,  
GUFKSMiT,  
Moscow, Russian Federation*

### **Methods and criteria for assessing the quality of work of teachers of sports schools (foreign and domestic experience)**

**Annotation:** *In this article, the problem of the quality of Russian higher education is actualized. The aspects of attestation and evaluation of the quality of professional activity of teachers of sports-oriented universities are considered. The foreign experience of attestation of the teaching staff of higher educational institutions is analyzed on the basis of which recommendations of a recommendatory character are given for application in the Russian higher education system of the most acceptable ones.*

**Keywords:** *Physical culture, sports, higher education, attestation, criteria, methods, quality assessment, professional activity, faculty.*

Известно, что в 2009 году в России вступила в силу новая двухступенчатая форма образования. Болонская модель образования предполагает только две квалификации высшего образования: «бакалавр» и «магистр». Прошло почти девять лет со дня вступления в действие болонской модели образования, в итоге мы видим, что ситуация реформирования, произошедшая в системе высшего образования породила множество проблем. Изначальное утверждение специалистами Министерства образования и науки, касательно предоставления беспрепятственных возможностей выпускникам большинства российских вузов продолжить учебу за рубежом в магистратуре и найти работу по специальности за границей, а вузам быть конкурентоспособными на мировом рынке образовательных услуг себя практически не оправдала.

К тому же, переход на двухуровневую систему образования имел первостепенно целевое предназначение – удовлетворение потребностей российских и зарубежных работодателей в квалифицированных кадрах, умеющих воплотить теоретические знания в практическую профессиональную деятельность. Но, как показало время, это произошло только отчасти, и в основном коснулось престижных вузов страны, таких как МГИМО, МГУ, МФТИ. Что же касается российских вузов спортивной направленности, то эта важная составляющая преобладания рынка труда на сегодняшний день остается далеко за пределами наших возможностей.

Сегодня подготовку специалистов в области физической культуры и спорта (ФКиС) системы Минспорта России по программам бакалавриата и магистратуры осуществляют 14 федеральных государственных бюджетных образовательных учреждений, по программам подготовки и переподготовки кадров 23 научные и образовательные организации. Выпуск специалистов для отрасли ФКиС по программам бакалавриата и магистратуры всех форм обучения в 2016 году составил 5600 человек <sup>1</sup>.

Очевидно, что для того, чтоб подготовить такое количество квалифицированных дипломированных специалистов с учетом компетенций и трудовых функций, изложенных в профессиональных и федеральных государственных образовательных высшего образования стандартах, нужны преподаватели, умеющие разрабатывать целенаправленные

---

<sup>1</sup> Итоговый отчет Министерства спорта Российской Федерации о результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/activities/science/obrazovanie>. Дата обновления 11.12.2016 г.

практико-ориентированные образовательные программы, предназначенные для эффективного функционирования отрасли ФКиС.

Но, к реформированию и внедрению инноваций в традиционную российскую систему образования, коллективы вузов оказались не совсем готовы, и в первую очередь сами преподаватели. Имеющие в своем большинстве ученые степени кандидата/доктора наук, звания доцента/профессора, также большой опыт преподавания в советское время в части теории и методики физической культуры и спорта, большинство из них оказались совершенно не приспособленными к инновационным процессам, происходящим сегодня в социально-экономической жизни общества. И, самое главное, к преподаванию в современных вузах, функционирующих в настоящее время со всеми атрибутами рыночных механизмов управления, маркетинга, конкурентоспособности, потребностями абитуриентов и студентов.

Сегодняшний преподаватель университета – это не просто лектор, это ученый, воспитатель<sup>2</sup>, человек, готовый к постоянному профессиональному росту. Это личность, которая в силу своих психолого-педагогических характеристик, способна активировать учебный процесс и мотивировать к стремлению в получении студентами знаний.

Сегодня, пожалуй, мало у кого возникнут сомнения в том, что основное звено в академической среде занимают преподаватели высшей школы. Именно профессорско-преподавательский состав (ППС) своей высокой квалификацией создают репутацию вузу и выступают гарантом качества образовательных услуг.

Сейчас усиленными темпами разрабатываются и внедряются в практику профессиональные стандарты для работников сферы ФКиС, эта же ситуация постепенно начинает соприкасаться с профессиональной деятельностью преподавателей университетов спортивной направленности. Известно, что начиная с 2014 года по настоящее время, полным ходом идет работа по реализации плана мероприятий под названием «эффективный контракт с педагогическими работниками» («дорожная карта»), утвержденный Правительством Российской Федерации<sup>3</sup>, также в 2015 году приказом Минтруда был утвержден про-

<sup>2</sup> Сертификация преподавателей университета на основе оценки научно-педагогических компетенций: Методическое пособие / А.П. Исаев, Л.В. Валуева, Е.В. Мартынова, Л.В. Плотников, Ю.В. Плотников, Н.И. Фомин, Е.В. Черепанова / Под общей ред. А.П. Исаева. – Екатеринбург: Издательский дом «Ажур», 2015. – С. 11.

<sup>3</sup> Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки. План мероприятий («Дорожная карта») утвержден Правительством РФ от 30.04.2014, Распоряжение № 722-р. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc>.

фессиональный стандарт «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования» 4. Разработчики данных официальных документов приняли попытку осветить практически все параметры разных видов деятельности преподавателей высших школ: учебно-методическую, научно-исследовательскую, воспитательную, социально-организационную, профориентационную. Вместе с тем, на наш взгляд, в этих документах не достаточно точно излагаются параметры, связанные с оценением трудовой профессиональной деятельностью преподавателей.

В настоящее время в большинстве российских вузов, эффективность работы преподавателей оценивается в количественных показателях, в частности, зачастую учитывается количество опубликованных статей в журналах различного уровня (РИНЦ, ВАК, Scopus, Web of Science, Google Scholar) за полугодие/учебный год, учебно-методических, учебных пособий (с «грифом» или нет) участия в научных конференциях, симпозиумах различного уровня (международных, региональных и т.п.), защищенных кандидатов/докторов наук, индекс цитируемости Хирша в eLIBRARY.RU и пр. В данном контексте позволим себе отметить, что погоня вузов за высоким рейтингом по количеству опубликованных статей, в журналах рецензируемых ВАК, не к чему хорошему не привела, так как не лучшим образом отразилась на качестве самих публикаций. Весьма часто в статьях, опубликованных в журналах такого уровня можно увидеть не результаты научных исследований или аналитику какого-либо явления, а элементарные тезисные высказывания, которые по нашему мнению, не приемлемы для журналов, рецензируемых ВАК.

В связи с вышеизложенным, возникает ряд вопросов. По каким критериям можно сделать объективный педагогический анализ проведения лекционных занятий? Как объективно оценить внеаудиторную нагрузку начинающего преподавателя и преподавателя с большим стажем и опытом работы? Можно ли аттестовывать российских преподавателей по аналогии оценивания преподавателей зарубежных вузов? Почему выпускники вузов не хотят продолжать научно-исследовательскую работу, защищать кандидатские диссертации и работать преподавателями в университетах?

---

<sup>4</sup> Приказ Минтруда России от 08.09.2015 № 608н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 24.09.2015 № 38993). Режим доступа: <http://www.consultant.ru>. Дата обновления 08.10.2015 г.

Поскольку болонская модель высшего образования по своему предназначению направлена на реформирование российского высшего образования аналогично западной, с нашей точки зрения, целесообразно было бы рассмотреть зарубежный опыт по аттестации и оцениванию работы преподавателей российских вузов. Но, это совсем не значит, что нужно без разбора, целиком и полностью применить систему зарубежной аттестации преподавателей в нашей, отечественной действительности. Безусловно, посредством проведенного анализа зарубежного опыта, необходимо учитывать российский менталитет, исторические традиции российской высшей школы, многофункциональность преподавательской деятельности, также мнения авторитетных экспертов, имеющих опыт преподавания за рубежом и в России.

В связи с вышеизложенными обстоятельствами **целью и задачами** данной публикации является – провести анализ зарубежного опыта оценивания профессиональной трудовой деятельности преподавателей и выявить наиболее приемлемые аспекты для преподавателей, работающих российских вузах.

**Методы исследования:** анализ и синтез, контент анализ.

**Результаты исследования и их обсуждение.** Известно, что одним из средств оценки труда преподавателей университетов является аттестация. Аттестация – это есть средство, которое несет контролирующую функцию для определения качества образовательных услуг предоставляемых преподавателем. По своему переназначению, она, нужна для оценивания трудовой профессиональной деятельности преподавателя в соответствии с профессиональным, также государственным образовательным стандартом. В случае положительных результатов прохождения аттестации (конкурса) с преподавателем высшей школы продлевают трудовой договор на определенный срок (как правило, на три/пять лет), или же, в противном случае не продлевают.

Как уже было изложено выше, для профессиональной деятельности преподавателя вуза свойственна разнонаправленность, но, поскольку студенты получают знания посредством предоставления материала самим преподавателем, прежде всего, нам бы хотелось наиболее детально остановиться на форме проведения лекционного занятия, также на качестве подготавливаемого лектором материала. Вопросами разработки критерий для оценки лекционного занятия занимались многие отечественные ученые. Большинство из них сходятся во мнении, что этими критериями могут являться: систематизация и логическая структура изложения лекционного материала, учет уровня полученных ранее знаний студентами касательно изучаемого предмета, взаимосвязь теории

с практикой, вовлеченность и интерес студентов к излагаемому материалу<sup>5, 6, 7</sup>. С нашей точки зрения, данный перечень критериев можно дополнить следующими параметрами: мультимедийное оснащение лекции, рассмотрение кейсов (примеров из отечественной и зарубежной практики), также, актуальных насущных проблем и инноваций, эффективность использования времени лекции (хронометраж занятия), контакт с аудиторией, доступность изложения материала.

Далее, возникает вопрос, какими методами произвести оценку проведения лекционного занятия? Если рассматривать отечественный опыт, то можно сказать, что во многих российских вузах данная оценка производится методами экспертной оценки специально созданной аттестационной комиссии, членами, которой зачастую являются представители администрации университета, в некоторых случаях присутствуют эксперты (специалисты), обладающие теоретическими знаниями по предмету, реже, практическим опытом работы в отрасли. Анализ же зарубежного опыта свидетельствует о том, что в большинстве зарубежных университетах, качество предоставления и форма подачи лекционного материала оценивается такими же методами как у нас, только, плюс еще к этим составляющим, регулярно проводятся соцопросы студентов, выпускников вузов и работодателей, анализируются видеозаписи лекций, производится самооценка преподавателя, тестирование студентов на предмет усвояемости полученных знаний, также, оцениваются преподавательские навыки лектора<sup>8, 9, 10, 11</sup>.

У нас такой подход к делу применяется крайне редко.

---

<sup>5</sup> Сертификация преподавателей университета на основе оценки научно-педагогических компетенций: Методическое пособие / А.П. Исаев, Л.В. Валуева, Е.В. Мартынова, Л.В. Плотников, Ю.В. Плотников, Н.И. Фомин, Е.В. Черепанова / Под общей ред. А.П. Исаева. — Екатеринбург: Издательский дом «Ажур», 2015.

<sup>6</sup> Шадриков В.Д. Методика оценки уровня квалификации педагогических работников / В.Д. Шадриков, И.В. Кузнецова. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://edu.aksayland.ru/resh\\_21062011\\_119](http://edu.aksayland.ru/resh_21062011_119).

<sup>7</sup> Сахьянов Л.Н. Управление качеством образовательного процесса как педагогическая проблема // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). 2013. 1 (129). С. 144–148.

<sup>8</sup> Исаева Т.Е., Чуриков М.П., Котляренко Ю.Ю. Эффективность оценивания деятельности преподавателей вузов: сравнение отечественных и зарубежных методик // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2015. Том 7, № 3. <http://naukovedenie.ru/PDF/141PVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/141PVN315.).

<sup>9</sup> Юревич М.А. Методики оценки педагогических кадров в высшей школе в Европе, США и Австралии / М.А. Юревич // Образовательные технологии. 2013. № 2. [Текст] — С. 104–115.



К тому же во многих зарубежных университетах, прежде чем продвигнуться вверх по должности, например, от профессора (*Professor*) до «полного профессора» (*Full Professor*) и продлить трудовой контракт (т.е. пройти конкурс) на пять лет, необходимо каждый учебный год в течение пятилетнего периода проходить серьезные промежуточные аттестации, результаты которых должны свидетельствовать о постоянном профессиональном росте профессора. Таким образом, зарубежная система высшего образования основана на том, что получив ученую степень, добившись единожды успеха и признания своих заслуг, преподавателю приходится постоянно совершенствоваться и добиваться высоких показателей в своей профессиональной работе, в противном случае он рискует остаться без работы. К сожалению, в российской вузовской системе, мы нередко наблюдаем противоположную ситуацию, когда доктора наук, профессора, имеющий большой опыт работы и стаж преподавания в вузе, не стремятся повышать свое профессиональное мастерство, сетуя на то, что они уже много добились и этого им достаточно для работы в университете, в связи с чем, процедура их аттестации носит чисто формальный характер.

Проблема качества образования усугубляется ещё и тем, что на фоне медленной поэтапной реализации новой модели государственной научной аттестации, в основе которой заложено право самостоятельно создавать на своей базе диссертационные советы, присуждать ученые степени и выдавать соответствующие дипломы научным и образовательным организациям высшего образования<sup>12</sup>, продолжают действовать жесточенные требования высшей аттестационной комиссией (ВАК) к защитами кандидатских и докторских диссертаций, также к работе диссертационных советов. По этой причине в последние пятилетие наблюдается тенденция, в которой заметен существенный спад в подготовке научно-педагогических кадров, в том числе молодых кандидатов и докторов наук, в возрасте до 40 лет, что соответственно не лучшим образом сказывается на качестве высшего образования.

---

<sup>10</sup> Berk, R.A. Survey of 12 Strategies to Measure Teaching Effectiveness. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*. 2005. Vol. 17, № 1. P. 48–62.

<sup>11</sup> TUM Berufungs und Karrieresystem (TUM faculty recruitment and career system. Statute for quality management). Technische Universität, München, 2012, Augsburg. [Текст]. – 114 p.

<sup>12</sup> К заседанию коллегии Минобрнауки России 3 апреля 2017 года. Об итогах деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации в 2016 году и задачах на 2017 год. С. 147. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://минобрнауки.рф>.

Здесь же хотелось бы отметить, что в настоящее время у выпускников магистратур сегодня нет особого желания продолжать научно-исследовательскую деятельность в аспирантуре по причине маленькой заработной плате и мизерной надбавки в три тысячи рублей за ученую степень кандидата наук. Также, существенным препятствием для омолаживания ППС молодыми научными кадрами является слишком трудный и долгий путь для присвоения ученого звания доцента и прочих почетных регалий, за которые в вузах производятся стимулирующие выплаты.

Из вышеизложенного следуют **выводы** рекомендательного характера.

С нашей точки зрения, критериями для оценки качества и форм предоставления лекционного материала преподавателями в вузах спортивной направленности могут быть следующие: логическая структура изложения информации, учет уровня полученных ранее знаний студентами касательно изучаемого предмета, взаимосвязь теории с практикой, вовлеченность и интерес студентов к излагаемой информации, мультимедийное оснащение лекции, рассмотрение кейсов (примеров из отечественной и зарубежной практики), также актуальных насущных проблем и инноваций, эффективность использования времени лекции (хронометраж занятия), контакт с аудиторией, доступность изложения материала.

Методами оценки лекционного материала могут являться: экспертные оценки членов администрации университета, также специалистов, обладающими теоретическими знаниями по научной дисциплине и стажем практической работы в отрасли, соцопросы студентов, выпускников вузов и работодателей, видеозаписи лекций, самооценка преподавателя, тестирование студентов на предмет усвояемости полученных знаний.

Для оценки работы преподавателей необходимо ежегодно производить промежуточный контроль ППС, в том числе докторов, профессор с большим стажем и опытом работы в вузах, что по нашему мнению, будет служить препятствием для прохождения формальной аттестации высококвалифицированным научным кадрам, способствовать повышению качества образования и поднятию рейтинга университета.

Также, на наш взгляд, упрощение процедуры реализации новой модели государственной научной аттестации, в основе которой заложено право самостоятельно создавать на своей базе диссертационные советы, присуждать ученые степени и выдавать соответствующие дипломы научным и образовательным организациям высшего образова-

ния, будет способствовать росту защит кандидатских диссертаций и подготовки молодых научных кадров. В целях привлечения и удержания молодых кандидатов наук, в возрасте до 40 лет для преподавания в высшей школе, на наш взгляд, необходимо в течение трех лет со дня приказа о присвоения степени кандидата наук ввести 40% надбавку к заработной плате преподавателя.

### Список литературы

1. Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки. План мероприятий («Дорожная карта») утвержден Правительством РФ от 30.04.2014, Распоряжение № 722-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc>.
2. Исаева Т.Е., Чуриков М.П., Котляренко Ю.Ю. Эффективность оценивания деятельности преподавателей вузов: сравнение отечественных и зарубежных методик // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, № 3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/141PVN315.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/141PVN315).
3. Итоговый отчет Министерства спорта Российской Федерации о результатах анализа состояния и перспектив развития системы образования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minsport.gov.ru/activities/science/obrazovanie>. Дата обновления 11.12.2016 г.
4. К заседанию коллегии Минобрнауки России 3 апреля 2017 года. Об итогах деятельности Министерства образования и науки Российской Федерации в 2016 году и задачах на 2017 год. С. 147. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://минобрнауки.рф>.
5. Приказ Минтруда России от 08.09.2015 № 608н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог профессионального обучения, профессионального образования и дополнительного профессионального образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 24.09.2015 № 38993). <http://www.consultant.ru>. Дата обновления 08.10.2015 г.
6. Сахьянов Л.Н. Управление качеством образовательного процесса как педагогическая проблема // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). 2013. 1 (129) С. 144–148.
7. Сертификация преподавателей университета на основе оценки научно-педагогических компетенций: Методическое пособие / А.П. Исаев, Л.В. Валуева, Е.В. Мартынова, Л.В. Плотников, Ю.В. Плотников, Н.И. Фомин, Е.В. Черепанова / Под общей ред. А.П. Исаева. — Екатеринбург: Издательский дом «Ажур», 2015. — 106 с.
8. Шадриков В.Д. Методика оценки уровня квалификации педагогических работников / В.Д. Шадриков, И.В. Кузнецова. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://edu.aksayland.ru/resh\\_21062011\\_119](http://edu.aksayland.ru/resh_21062011_119).
9. Юревич М.А. Методики оценки педагогических кадров в высшей школе в Европе, США и Австралии / М.А. Юревич // Образовательные технологии. 2013. № 2. [Текст]. С. 104–115.

10. Berk, R.A. Survey of 12 Strategies to Measure Teaching Effectiveness. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*. 2005. Vol. 17, № 1. P. 48–62.
11. TUM Berufungs und Karrieresystem (TUM faculty recruitment and career system. Statute for quality management). Technische Universität, München, 2012, Augsburg. [Текст]. – 114 p.

### References

1. *Izmeneniya v otraslyakh sotsial'noi sfery, napravlennye na povyshenie effektivnosti obrazovaniya i nauki*. Plan meropriyatiy («Dorozhnaya karta») utverzhden Pravitel'stvom RF ot 30.04.2014, Rasporyazhenie № 722-r. [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc>.
2. Isaeva T.E., Churikov M.P., Kotlyarenko Yu.Yu. *Effektivnost' otsenivaniya deyatel'nosti prepodavatelei vuzov: sravnenie otechestvennykh i zarubezhnykh metodik* // *Internet-zhurnal «NAUKOVEDENIE»* Tom 7, № 3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/141PVN315.pdf> (dostup svobodnyi). *Zagl. s ekrana. Yaz. rus., angl.* DOI: 10.15862/141PVN315).
3. *Itogovy otchet Ministerstva sporta Rossiiskoi Federatsii o rezul'tatakh analiza sostoyaniya i perspektiv razvitiya sistemy obrazovaniya*. [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.minsport.gov.ru/activities/science/obrazovanie>. Data obnovleniya 11.12.2016 g.
4. *K zasedaniyu kollegii Minobrnauki Rossii 3 aprelya 2017 goda. Ob itogakh deyatel'nosti Ministerstva obrazovaniya i nauki Rossiiskoi Federatsii v 2016 godu i zadachakh na 2017 god*. S. 147. [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <https://minobrnauki.rf>.
5. *Prikaz Mintruda Rossii ot 08.09.2015 № 608n «Ob utverzhdenii professional'nogo standarta «Pedagog professional'nogo obucheniya, professional'nogo obrazovaniya i dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovaniya» (Zaregistrirvano v Minyuste Rossii 24.09.2015 № 38993)*. <http://www.consultant.ru>. Data obnovleniya 08.10.2015 g.
6. Sakh'yanov L.N. *Upravlenie kachestvom obrazovatel'nogo protsessa kak pedagogicheskaya problema* // *Vestnik TGPU (TSPU Bulletin)*. 2013. 1 (129) S. 144–148.
7. *Sertifikatsiya prepodavatelei universiteta na osnove otsenki nauchno-pedagogicheskikh kompetentsii: Metodicheskoe posobie / A.P. Isaev, L.V. Valueva, E.V. Martynova, L.V. Plotnikov, Yu.V. Plotnikov, N.I. Fomin, E.V. Cherepanova / Pod obshchei red. A.P. Isaeva*. – Ekaterinburg: Izdatel'skii dom «Azhur», 2015. – 106 s.
8. *Shadrikov V.D. Metodika otsenki urovnya kvalifikatsii pedagogicheskikh rabotnikov / V.D. Shadrikov, I.V. Kuznetsova*. [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupa: [http://edu.aksayland.ru/resh\\_21062011\\_119](http://edu.aksayland.ru/resh_21062011_119).
9. *Yurevich M.A. Metodiki otsenki pedagogicheskikh kadrov v vysshei shkole v Evrope, SShA i Avstralii / M.A. Yurevich* // *Obrazovatel'nye tekhnologii*. 2013. № 2. [Tekst] S. 104–115.

10. Berk, R.A. Survey of 12 Strategies to Measure Teaching Effectiveness. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*. 2005. Vol. 17, № 1. P. 48–62.
11. TUM Berufungs und Karrieresystem (TUM faculty recruitment and career system. Statute for quality management). Technische Universität, München, 2012, Augsburg. [Tekst]. – 114 p.

**В. Б. Фролова**

*Кандидат экономических наук, профессор,  
viktoriafrolova@mail.ru*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

## **Финансовый леверидж как инструмент формирования финансовой стратегии организации**

**Аннотация:** *Статья содержит некоторые аспекты исследования автором влияния внешней среды бизнеса на результативность деятельности организации, и возможность внесения соответствующих корректировок при определении критериальных значений, формирующих финансовую стратегию организации.*

**Ключевые слова:** *внешняя среда бизнеса, ВВП, финансовый леверидж, финансовая стратегия, структура капитала, рентабельность, оборачиваемость, риск.*

**V. B. Frolova**

*Cand. Sci. (Econ.), Prof.,  
viktoriafrolova@mail.ru*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

## **Financial leverage as a tool for the formation of the financial strategy of the organization**

**Annotation:** *The article contains some aspects of the research of the influence of external business environment on the result of the activities of the organization, and the ability of the national Assembly of the corresponding right in the determination of the values of criteria shaping the Finance strategy of the organization.*

**Keywords:** *external business environment, GDP, financial leverage, Finance strategy, capital structure, rental, turnover, risk.*

В современных условиях хозяйствования, нестабильности внешней среды предпринимательства, управленческие решения принимаются с высокой долей неопределенности. При этом особую значимость приобретает финансовая политика, которая является основой принятия решений, в соответствии с которой принимаются определенные критерии построения финансовых отношений и расчета плановых значений деятельности организации.

Исследования автора основаны на гипотезе, что на значения внутренних показателей деятельности организаций оказывают влияния

---

показатели внешней среды бизнеса. Максимальный учет внешнего влияния позволит определить ожидаемые значения показателей с учетом финансовой стратегии организации на основе прогнозируемых макропоказателей, и, наоборот, уже достигнутые значения, возможны к очищению от воздействия внешних факторов, как реальные значения, характеризующие внутренний финансовый менеджмент.

Для того что бы достичь основную цель финансового менеджмента разрабатывается финансовая стратегия. При её разработке необходимо использовать не только обще классические принципы планирования А. Файоля (участия, единство, непрерывность, гибкость и точность) и общие экономические (системность, целенаправленность, комплексность, оптимальность, директивность), но и специфические принципы, адаптированные именно под цели финансовой стратегии.

Одним из специфических критериев формирования финансовой стратегии с ориентацией на текущий момент времени или на недолгосрочную перспективу является финансовая устойчивость [4], охватывающая широкий спектр проблем, связанных с необходимостью обеспеченности организации достаточным объемом финансовых ресурсов для осуществления текущей деятельности и ответственности по своим обязательствам своевременно и в полном объеме, с одновременным поддержанием необходимого уровня независимости от внешних источников финансирования. В связи с чем возникает конфликт между стремлением к независимости и развитием, так как собственные ресурсы не безграничны, а рост требует привлечения большего объема ресурсов. Ориентация на стабильность положения, многими учеными считается не дальновидной и относится к решениям краткосрочного характера, в том время, как развитие, стратегия роста сопряжены с активным привлечением и инвестированием различных источников, получением дополнительных доходов/убытков, что, в свою очередь, приводит к росту рисков финансового и не финансового характера. Решения краткосрочного характера основываются на значениях показателей на конкретную дату, расчет ведется на основе данных бухгалтерского баланса. Они отражают структуру капитала, активов, ликвидность баланса и прочее. Результаты деятельности и долгосрочные перспективы развития определяются динамическими характеристиками: оборачиваемостью активов и капитала, стабильностью доходов, уровнем риска, эффективностью использования ресурсов.

Воплощением совокупности критериев финансовой устойчивости, риска, рентабельности, оборачиваемости в интегрированной фор-

**Финансовый леверидж<sup>1</sup>**

Наименование показателя	Формула расчета	Автор
Коэффициент «долг-собственный капитал»	$\frac{\text{долгосрочный долг} + \text{стоимость лизинга}}{\text{собственный капитал}}$	Брейли Р., Майерс С.
Коэффициент финансового левериджа	$\frac{\text{краткосрочные обязательства} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{собственный капитал}}$	
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	$\frac{\text{всего обязательств}}{\text{собственный капитал}} = \frac{\text{краткосрочные обязательства} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{собственный капитал}}$	Hamada Лукасевич И.Я.
LEV	$\frac{\text{долгосрочные обязательства} + \text{привилегированные акции}}{\text{обыкновенный акционерный капитал}}$	Melicher
LEV	$\frac{\text{долговые обязательства}}{\text{обыкновенные акции}}$	Breen, Lerner
$\frac{LC}{A}$	$\frac{\text{краткосрочные обязательства}}{\text{общая стоимость активов}}$	Logue, Merville

ме, по мнению автора, можно считать показатель эффекта финансового левериджа, основным элементом, которого является леверидж/плечо/рычаг, отражающий степень зависимости организации от внешних источников финансирования. Как показано в таблице 1, в определении финансового левериджа, финансовой независимости можно наблюдать разночтения в методиках, связанные с формированием числителя и знаменателя левериджа, например, Брейли Р., Майерс С. предлагают коэффициент «долг-собственный капитал» в числителе, которого сумма долгосрочных долговых обязательств и стоимость лизинга, а в коэффициенте финансового левериджа также, как и у Hamada, в числителе содержится суммарный объем краткосрочных и долгосрочных обязательств. Melicher предлагает в числителе долгосрочные обязательства суммировать с привилегированными акциями, без учета краткосрочных обязательств. Melicher, Breen, Lerner в знаменателе применяют обыкновенный акционерный капитал. Logue, Merville предлагают соотнести краткосрочные обязательства с общей стоимостью активов. В совокупности, — это характеристики финансовой устойчивости компаний на конкретную дату проведения исследования.

<sup>1</sup> Составлено автором по материалам [1], [3]



Таблица 2

## Вариации расчета эффекта финансового левериджа

Формула расчета	Отличительные особенности
$DFL = \frac{EBIT}{EBIT - I}$	Американский подход EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов I – сумма выплачиваемых процентов и займов
$DFL = (1 - T) \cdot (R - I) \cdot \frac{D}{E}$	Европейский подход D – долговые обязательства (среднегодовое значение) R – доходность, рентабельность совокупного капитала / собственного капитала / чистых активов S (вместо E) – финансовые вложения E – собственный капитал (среднегодовое значение) T – ставка налога на прибыль I – средняя процентная ставка по кредиту
$DFL = \left( ROA - \frac{WACD}{1 + \frac{1}{100}} \right) \cdot (1 - T) \cdot \frac{D}{E} + J \cdot \frac{D}{E}$	С учетом инфляции J – уровень инфляции WACD – средневзвешенная цена заемного капитала, %
$DFL = \left( ROA - \frac{Z}{1 + \frac{1}{100}} \right) \cdot \left( (1 - T) - \left( \frac{WACD - Z}{1 + \frac{1}{100}} + J \right) \right) \cdot \frac{D}{E}$	С учетом ключевой ставки Z – ключевая ставка, %

При оценке эффекта финансового левериджа, как представлено в таблице 2, практикуются рекомендации применения рентабельности совокупного капитала, собственного капитала, чистых активов и прочее.

В развитие традиционного подхода с учетом влияния внешней среды бизнеса рассматривается итерация расчета с учетом уровня инфляции и ключевой ставки. Соответственно, применив, прогнозные значения уровня инфляции и изменения ключевой ставки, можно спрогнозировать допустимый уровень DFL. Между тем автором было проведено исследование, которое показало, что финансовая устойчивость организации и результаты ее деятельности находятся в тесной зависимости от ВВП и изменяются пропорционально темпам роста ВВП. Поэтому автор считает необходимым при принятии управленческого решения, построении финансовых планов и прогнозировании,

корректировать значение DFL на прогнозируемые темпы роста ВВП. А так как показатель ВВП и его изменение относится к элементам систематического риска, то его темпы роста будут в одинаковой степени оказывать влияние на весь спектр показателей.

$$DFL = (1 - T) \cdot (R - I) \cdot \frac{D}{E} \cdot GR \cdot GDP, \quad (1)$$

где  $D$  – долговые обязательства (среднегодовое значение)

$R$  – доходность, рентабельность совокупного капитала / собственного капитала / чистых активов

$S$  (вместо  $E$ ) – финансовые вложения

$E$  – собственный капитал (среднегодовое значение)

$T$  – ставка налога на прибыль

$I$  – средняя процентная ставка по кредиту

Вариацией расчета эффекта финансового рычага является формула, отражающая влияние уровня инфляции и ключевой ставки. Данную формулу также можно скорректировать на темп роста ВВП.

$$DFL = \left( ROA - \frac{Z}{1 + \frac{1}{100}} \right) \cdot \left( (1 - T) - \left( \frac{WACD - Z}{1 + \frac{1}{100}} + J \right) \right) \cdot \frac{D}{E} \cdot GR \cdot GDP, \quad (2)$$

где  $Z$  – ключевая ставка, %

$J$  – уровень инфляции

$WACD$  – средневзвешенная цена заемного капитала, %

$GR \cdot GDP$  – прогнозируемый темп роста ВВП

Эффект финансового левериджа отражает уровень дополнительно генерируемого финансового результата при различной структуре капитала. Эмпирические исследования различных авторов показали, что рекомендуемые значения DFL для поддержания допустимого уровня риска должны находиться в пределах 30–50% от уровня рентабельности. При этом реальное значение DFL с учетом влияния внешней среды при ожидания оптимистического развития экономических событий может быть иным, так как рост ВВП, как правило, приводит к росту финансовых результатов деятельности организаций, и, наоборот.

Следую за гипотезой, если эффект финансового левериджа в текущий период времени либо за ряд прошлых периодов скорректировать на темп роста ВВП, то будет получен реальный внутренний эффект финансового левериджа без учета воздействия внешней среды.

$$DFL = (1 - T) \cdot (R - I) \cdot \frac{D}{E} \cdot \frac{1}{GR \cdot GDP}. \quad (3)$$

Реальный внутренний эффект финансового рычага может быть применен в качестве одной из основ принятия финансового решения при формировании финансовой стратегии. Следует отметить, что основными критериями при формировании финансовой стратегии и принятии решений по выработке рационального соотношения риска, рентабельности, оборачиваемости и уровня финансовой независимости являются: соответствие финансовой стратегии и общей стратегии, а также прогнозируемым изменениям внешней среды; обеспечение внутренних ресурсов финансовой стратегии; эффективность разработанной стратегии.

#### Список литературы

1. Брейли Р, Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1088 с.
2. Булгакова Е.В. Финансовый леверидж и его значение в управлении финансовой деятельностью предприятия // Успехи современного естествознания. 2010. № 11. С. 56– 59.
3. Ласкина Л. Ю. Леверидж. Оценка и управление: монография / Л. Ю. Ласкина. – Санкт-Петербург: Нестор-История, 2012. – 184 с.
4. Фролова В.Б. Критериальные понятия финансовой устойчивости // Журнал экономических исследований. 2016. Т. 2. № 11. С. 13.

#### References

1. Braley R, Myers S. Principles of corporate Finance. – Moscow: Olimp-Biznes, 1997. – 1088 p.
2. Bulgakova E. V. Financial leverage and its importance in financial management of enterprises // Advances in current natural Sciences. 2010. No. 11. С. 56–59.
3. Laskin L. Y. Leverage. Assessment and management: monograph / L. S. Laskin. – Saint-Petersburg: Nestor-istoriya, 2012. – 184.
4. Frolova V. B. Criteria concepts of financial stability // Journal of economic research. 2016. Vol. 2. No. 11. С. 13.

## Часть III. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Е. Б. Галкин**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
egal-53@mail.ru*

*Кафедра экономики и менеджмента,  
РГУ им. А.Н. Косыгина,  
Москва, Российская Федерация*

**С. С. Репин**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
sergerepin2011@yandex.ru*

*Кафедра экономики и менеджмента,  
РГУ им. А.Н. Косыгина,  
Москва, Российская Федерация*

### **Управление экономикой страны в условиях войны и мира (к столетию Брестского договора 1918 года)**

**Аннотация:** *Причиной первой мировой войны было развитие экономических и социально-политических тенденций, в расчёте на высокие прибыли к войне стремились монополии, их интересы выражал финансовый капитал и крупнейшие финансово-монополистические группы, к которым перешла реальная власть.*

**Ключевые слова:** *экономика, политика, капитал, монополии, финансы, ресурсы.*

**E. B. Galkin**

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,  
egal-53@mail.ru*

*Department of economy and management,  
A.N. Kosygin Russian state university,  
Moscow, Russian Federation*

---

**S. S. Repin**

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,  
sergerepin2011@yandex.ru*

*Department of economy and management,  
A.N. Kosygin Russian state university,  
Moscow, Russian Federation*

## **Management of national economy in the conditions of war and peace (by century of the Brest contract of 1918)**

**Annotation:** *Development of economic and socio-political tendencies was the cause of world war I, counting on high profits monopolies sought for war, their interests were expressed by the financial capital and the largest financial and monopolistic groups to which the real power has passed.*

**Keywords:** *Economy, policy, capital, monopolies, finance, resources.*

Причиной первой мировой войны, начавшейся летом 1914 года, было развитие экономических и социально-политических тенденций, через которые проявлялись известные признаки империализма. В расчёте на высокие прибыли к войне стремились монополии, занимавшие господствующее положение в хозяйственной жизни ведущих стран. Их интересы выражал финансовый капитал и крупнейшие финансово-монополистические группы, к которым перешла реальная власть. Быстро росли масштабы вывоза капитала, то есть распространения капиталистических форм хозяйства там, где их раньше не было (например, в Африке) или они были недостаточно развиты (например, в России). Планета оказалась стремительно поделённой на сферы экономического влияния. Этому способствовал территориальный раздел континентов между будущими участниками войны. Процесс завершился к концу XIX века. После этого стала возможной лишь борьба за передел один раз уже поделённого мира.

Первая мировая война не только по своему размаху, но и по характеру боевых действий существенно отличалась от крупных военных столкновений прошлого, скажем, от Наполеоновских войн, происшедших столетием раньше.

Прежде всего, это была война огромных армий, для пополнения которых миллионы молодых мужчин были оторваны от мирного труда. Часть из них погибла, часть вернулась, в том числе ранеными, искалеченными, ослабленными и психологически надломленными.

Во-вторых, это была война технически высоко оснащённых вооружённых сил. Танки, пулемёты, самолёты, автомобили, подводные лодки, химические средства борьбы, средства радиосвязи – всё это стало либо прямым порождением войны, либо получило от неё мощный импульс к развитию. Лишь ракетные войска впервые появились только в годы Второй Мировой войны (1939–1945).

Наконец, в-третьих, это была война экономик. Хозяйственные модели воюющих стран должны были обеспечивать свои армии и флоты, а также население (прежде всего, работающее) в тылу всем необходимым в течение более чем четырёх тяжёлых военных лет.

Первая мировая война потребовала длительной всесторонней подготовки. Только очень некомпетентный или плохо информированный человек мог поверить в то, что мировой пожар вспыхнул внезапно от одного случайного выстрела в Сараево. Прекрасно осознавая особенности будущей борьбы, зная уязвимые места собственных позиций и позиций своих сателлитов (Австро-Венгрия, Турция, Болгария), император Германии Вильгельм Второй (1859–1941; на престоле 1888–1918) сделал ставку на «молниеносную войну». Однако, «блиц-криг» не удался. Война очень скоро приобрела затяжной позиционный характер и сделалась войной на выживание экономик. Неоднократно предпринимавшиеся обеими сторонами крупные наступательные действия (например, под городом Верден, на реке Сомма и другие) оказывались безрезультатными. Даже беспрецедентный по произведённому эффекту знаменитый Брусиловский прорыв (генерал Алексей Алексеевич Брусилов, 1853–1926) имел успех не в стратегическом, а лишь в оперативном масштабе.

Победу одержали Англия, Франция, США (вступили в войну лишь с 1917 года), то есть те страны, которые имели больше людских, материальных и финансовых ресурсов, более прочный и лучше, эффективнее управляемый хозяйственный тыл. Однако, даже для этих стран такая война была слишком обременительной, и они не прочь были бы вынудить Германию к мирным переговорам, «так как затягивание войны грозило империалистам большими опасностями» (2, С. 579).

Во всех воюющих странах постепенно сложились специальные органы управления которые достаточно успешно координировали усилия крупного бизнеса и властей, стали основой государственно-монополистического капитализма.

Россия вступила в войну как союзница этих стран и за время войны понесла самые тяжёлые потери. К 1917-му году, году двух революций в отечественной истории, социально-экономическое положение России оказалось критическим.

Нельзя сказать, что в высших эшелонах власти не понимали важности государственного участия в управлении экономикой предвоенных и военных лет.

Накануне войны экономический блок в составе Совета министров Российской империи курировали министерства финансов, путей сообщения, торговли и промышленности, земледелия. К тому же не следует забывать о том, что, по своей сути, как само военное дело, так и охрана внутреннего порядка, образование (просвещение) и др. представляют собой отрасли сферы производства услуг. Поэтому организация и управление ими тоже должны быть включены в экономический блок макроменеджмента.

Само начало столь масштабной и затяжной войны («Большой войны», как её называли современники) сразу же потребовало создания и новых управленческих структур, которых в нашей стране никогда не было раньше.

Уже в 1914-м году образовался Земгор — орган, объединивший Всероссийские земский и городской союзы. Земгор занимался организацией госпиталей, заботой об инвалидах, производством медикаментов, участвовал в снабжении войск продовольствием и снаряжением. Возглавил эту структуру будущий первый премьер-министр Временного правительства князь Георгий Евгеньевич Львов (1861—1925).

В 1915 году почти одновременно возникли две инновации в управлении экономикой. На съезде представителей деловых кругов была организована система военно-промышленных комитетов. Их целью был контроль за государственными подрядами и поставками, а также контроль за качеством изготовленной военной продукции. Чуть позже было учреждено пять Особых совещаний (по обороне, по обеспечению топливом, по перевозкам, по продовольствию, по устройству беженцев). Они координировали усилия министерств и деятельность частных предпринимателей. Важнейшим было Особое совещание по обороне, непосредственно занимавшееся военным производством и снабжением фронтов.

В законодательном порядке было ужесточено правовое положение рабочих, включая ограничение социальных гарантий, обязательные сверхурочные задания, запрет перехода на другое предприятие и т. п. Расширились функции генерал-губернаторов и армейских властей в местном управлении регионов, объявленных на военном или чрезвычайном положении.

Император Николай Второй (1868—1918; на престоле 1894—1917) накануне своего свержения в обращениях к войскам и к правительству

показал знание ситуации, одновременно призывая на помощь божественные силы и надеясь на долготерпение русского народа...

Временное буржуазное правительство вначале сохранило структуру царского Совета министров почти без изменений. Впрочем, позднее появились отдельные министерства почт и телеграфов, труда, продовольствия. Наконец, был создан Экономический совет. В состав правительства вошёл ряд крупных предпринимателей, таких, например, как Александр Иванович Гучков (1862–1936), Александр Иванович Коновалов (1875–1949), Михаил Иванович Терещенко (1866–1956).

Однако, кризис теперь не мог быть преодолен лишь управленческими нововведениями. Ещё в 1916 году министр внутренних дел Александр Дмитриевич Протопопов (1866–1918) прямо заявлял следующее. «Финансирование расстроено, товарообмен нарушен. Пути сообщения в полном расстройстве. Армия устала». Вывод, который делает современный исследователь однозначен: «единственная реальная альтернатива состояла в прекращении войны» (7, С. 55). Неспособность Временного правительства оперативно овладеть этими назревшими проблемами, стремление их отложить и решать после завершения войны «до победного конца», катастрофические неудачи на фронте, начавшийся развал армии — всё это делало положение неустойчивым и вело к новому кризису.

Между тем существовало общественное движение, открыто выступавшее против войны ещё на стадии её подготовки, задолго до перехода в открытые формы. А если уж война начнётся, то желательно превратить её из империалистической (за передел уже раз поделённого мира) в гражданскую (за переход власти к той политической силе, которая объективно отражает интересы трудящихся, то есть абсолютно большей части населения). Далее события развивались следующим образом. Ситуация менялась как в калейдоскопе.

2 ноября (по старому стилю) 1917 года: Декларация прав народов России «вплоть до отделения и образования самостоятельного государства».

7 ноября: образована Украинская Народная Республика (УНР), правительством которой стала Центральная Рада. В тот же день правительство России известило командование войск о намерении начать переговоры о мире.

8 ноября: повторные (и вновь безрезультатные) предложения о всеобщем мире.

10 ноября: Правительство России напрямую обратилось к войскам с заявлением о своём стремлении к миру.



14 ноября: третье предложение о всеобщем мире – и вновь без результата. На радиограмму германскому командованию с предложением о переговорах получено согласие.

19 ноября: переговоры в городе Брест (Брест-Литовск, современная Белоруссия) начались.

24 ноября: заключено перемирие на всех фронтах.

12 декабря: образована Советская Украинская Республика со столицей в городе Харьков. Советскую Украину признала Россия, но не признала Германия.

28 декабря: в Брест прибыла делегация УНР; Россия согласилась на её участие в переговорах.

6 января: Всероссийское Учредительное собрание на своём единственном заседании также обратилось к воюющим державам с предложением о начале переговоров.

9 января: УНР провозглашает независимость, которую признала Германия, но не признала Россия.

18 января: по решению Третьего съезда Советов правительство России перестало именоваться «временным».

27 января: Германия и её сателлиты заключают мир с УНР, рассматривая её как признанную власть на территории почти всей современной Украины.

28 января: руководитель делегации России – народный комиссар по иностранным делам Лев Давидович Троцкий (Бронштейн, 1879–1940) объявляет об отказе подписать мир на немецких условиях и, одновременно, о прекращении войны с Германией («ни мира, ни войны»). Делегация покидает Брест.

18 февраля (по новому стилю, то есть менее, чем через неделю) немцы начинают наступление. Заняв Псков и Нарву, они приближаются к Петрограду.

23 февраля: правительство России, наряду с решением о создании новой армии, приходит к тяжёлому решению о необходимости подписать мирный договор, соглашаясь на все необычайно жёсткие германские требования, прежде всего, территориальные.

3 марта: Россия подписала Брестский мирный договор с Германией и её сателлитами. Непризнанная Германией Советская Украина не подписала мир. Это позволило более организованно вести полупартизанскую борьбу с германскими и австро-венгерскими войсками, продвигавшимися на восток по условиям Брестского мира. Продвижению германских и турецких войск в Закавказье оказывала сопротивление Бакинская коммуна.

Итак, мир достигнут. Россия наконец вышла из этой ужасной, длительной и бессмысленно кровопролитной войны. Советская власть, пойдя на мир в Бресте, добилась решения двух очень важных стратегических проблем.

В процессе организации экономического управления Российской Федерацией в то переломное время участвовала целая когорта выдающихся организаторов и государственных деятелей нашей страны. Так, созданный уже в конце 1917 года Высший Совет народного хозяйства возглавлял Алексей Иванович Рыков (1881–1938). В области торговли и промышленности действовали Виктор Павлович Ногин (1878–1924) и Леонид Борисович Красин (1870–1926). За снабжение продовольствием отвечал Александр Дмитриевич Цюрупа (1870–1928). За состояние путей сообщения – Марк Тимофеевич Елизаров (1863–1919, муж старшей сестры В.И. Ленина Анны Ильиничны). За работу почт и телеграфа – Вадим Николаевич Подбельский (1887–1920). За финансовую сферу – Иван Иванович Скворцов-Степанов (1870–1928) и Вячеслав Рудольфович Менжинский (1874–1934). Народный комиссариат просвещения возглавлял Анатолий Васильевич Луначарский (1875–1933), а созданную несколько позднее, летом 1918 года первую в мире общегосударственную управленческую структуру подобного рода – народный комиссариат здравоохранения – Николай Александрович Семашко (1875–1949). За вопросы социальной поддержки населения отвечала замечательная Александра Михайловна Коллонтай (1872–1952).

Далее, внутри страны имелось немало левацки настроенных противников мира. Их авантюрные действия привели к убийству посла Германии графа Вильгельма фон Мирбаха (1871–1918) и опасному мятежу в июле этого года.

Пока шла Первая мировая война, это отвлекало бывших союзников старой России, не признавших Советский строй, от прямой интервенции в поддержку внутренней контрреволюции. В таком контексте понятны и оправданы соглашения о финансовых расчётах, а также о товарных поставках, подписанные 27 августа 1918 года...

Но мировая бойня уже неудержимо клонилась к своему окончанию. Начавшая войну Германия была вынуждена признать себя побеждённой. В стране произошла революция. Все немецкие монархии пали. 13 ноября 1918 года Россия объявила об отмене Брестского договора. Так же поступили и западные державы-победительницы. Завершая Первую Мировую войну, «Версальский договор аннулировал продиктованный Германией мир» (4, С. 441).

В новых условиях развитие отношений получило дополнительные импульсы, показало свою управляемость и стабильность. Энергичным сторонником взаимовыгодного советско-германского сближения, прежде всего, в области экономики, был, например, видный государственный деятель, граф Ульрих фон Брокдорф-Ранцау (1869–1928). Назначенный в 1922 году послом в Москву, этот «дипломат старой школы» защищал интересы Германии в том виде, в каком они представлялись ему единственно верными. Развёрнутая статья о нём, сопровождаемая портретом, помещена вместе с обширными материалами по Брестскому миру, в одном томе первого издания Большой Советской энциклопедии (1, С. 573–574). Как ярко и своеобразно передают эти страницы самый дух невероятной эпохи, отстоящей от нас уже на целое столетие!

#### Список литературы

1. Брокдорф-Ранцау / В кн.: Большая Советская энциклопедия. 1-е изд. Т. 7. — М.: «Советская энциклопедия». 1927.
2. Гинцбург Л.И. «Мирные манёвры» империалистических держав / В кн.: Всемирная история. Т. VII. — М.: Издательство социально-экономической литературы. 1960.
3. Гундаров И.А. Гуманистичность государства определяется его социально-экономической природой // Проблемы современного государственного управления в России. 2009. Вып. 2.
4. Кусбер Я. Мировая война и немецко-русские связи в эпоху перемен / В кн.: Русские и немцы. — М.: Государственный исторический музей. 2012.
5. Минц И.И. Брестский мир / В кн.: Большая Советская энциклопедия. 1-е изд. Т. 7. — М.: «Советская энциклопедия». 1927.

#### References

1. Brokdorf-Rantsau / V kn.: Bol'shaya Sovetskaya entsiklopediya. 1-e izd. T. 7. — M.: «Sovetskaya entsiklopediya». 1927.
2. Gintsburg L.I. «Mirnye manevry» imperialisticheskikh derzhav / V kn.: Vsemirnaya istoriya. T. VII. — M.: Izdatel'stvo sotsial'no-ekonomicheskoi literatury. 1960.
3. Gundarov I.A. Gumanistichnost' gosudarstva opredelyaetsya ego sotsial'no-ekonomicheskoi prirodoy // Problemy sovremennogo gosudarstvennogo upravleniya v Rossii. 2009. Vyp. 2.
4. Kusber Ya. Mirovaya voina i nemetsko-russkie svyazi v epokhu peremen. — V kn.: Russkie i nemtsy. M. Gosudarstvennyi istoricheskii muzei. 2012.
5. Mints I.I. Brestskii mir / V kn.: Bol'shaya Sovetskaya entsiklopediya. 1-e izd. T. 7. — M.: «Sovetskaya entsiklopediya». 1927.

**Г. М. Изабакаров**

*Студент,  
bizabakarov@mail.ru*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

Научный руководитель:

**И. Ю. Федорова**

*Доктор экономических наук,  
профессор Департамента общественных финансов*

*Финансовый Университет при Правительстве РФ,  
Москва, Российская Федерация*

## **Влияние социальных выплат на демографические и социальные процессы в Российской Федерации**

**Аннотация:** *В статье проведен анализ влияния социальных выплат на демографическую и социальную ситуацию в Российской Федерации.*

**Ключевые слова:** *социальные выплаты, пособия, материнский капитал, демография.*

**H. B. Izabakarov**

*Student,  
bizabakarov@mail.ru*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

Scientific Adviser

**I. Y. Fedorova**

*Dr. Sci. (Econ.), Professor of the Department of public finance  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russian Federation*

## **Influence of social payments on demographic and social processes in the Russian Federation**

**Annotation:** *the article assesses the impact of social payments on the demographic and social situation in the Russian Federation.*

**Keywords:** *social benefits, aid, maternity capital, demography.*

Социальная политика Российской Федерации, направлена на реализацию установленных Конституцией норм, направленных на обеспечение достаточного уровня жизни и свободного развития человека в обществе. Важным ее элементом является социальное обеспечение, которое представляет собой комплексный правовой, государственный и общественный механизм, выступающий в качестве формы распределения и перераспределения материальных благ с целью удовлетворения жизненно необходимых личных потребностей нуждающихся членов общества.

Анализ влияния социальных выплат проведен на основе данных «Федеральной службы государственной статистики» на основе представленной официальной статистической информации в сфере социальной поддержки населения и оценки эффективности организации ее осуществления и показал следующие результаты.

Государственная поддержка оказывает (или, по крайней мере должна оказывать) влияние на уровень жизни населения, а также на демографическую ситуацию в стране, что отражается в статистических данных. Посредством социальных выплат государство оказывает поддержку различным, в том числе не защищенным слоям общества.

Согласно данным «Федеральной службы государственной статистики», размер и динамика социальных выплат населению по видам, а также их составных частей за период с 2005 по 2015 года выглядят следующим образом (Таблица 1).

Таблица 1

**Объем и изменение размера социальных выплат <sup>1</sup>**

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Показатель</b>											
<b>Социальные выплаты, млрд руб.,</b>	1755,6	2080,4	2477,7	3333,3	4247,7	5711,3	6514,0	7321,0	8295,7	8628,2	9768,3
<b>из них:</b>											
<b>Пенсии</b>	1254,6	1438,3	1669,7	2282,3	2825,8	3961,4	4415,5	5078,7	5849,7	6055,5	6972,5
<b>Пособия</b>	314,9	467,5	639,5	830,0	1167,9	1498,3	1831,4	1935,9	2076,2	2179,3	2397,6
<b>Стипендии</b>	10,0	11,3	26,4	35,7	39,8	40,8	51,6	60,8	75,1	77,1	78,4
<b>Удельный вес социальных выплат: в ВВП</b>	8,1	7,7	7,5	8,1	10,9	12,7	11,6	11,8	12,5	12,1	12,1

<sup>1</sup> Данные Федеральной службы государственной статистики об общих объемах социальных выплат.

Продолжение таблицы 1

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Показатель											
в объеме денежных доходов населения	12,7	12,0	11,6	13,2	14,8	17,8	18,3	18,3	18,6	18,0	18,2

Информация относительно демографической ситуации в стране за тот же период приведена в таблице 2.

По данным таблицы 2 видно, что существенное увеличение численности населения с 2014 по 2015 год связано с политическим фактором, а именно – введение Крыма в состав России. Население полуострова на момент присоединения, согласно данным переписи, составило 2,3 млн человек. То есть, с учетом данного факта, население страны за указанный период увеличилось на 0,3 млн человек.

При проведении анализа влияния социальных выплат на социальные процессы в стране необходимо учесть изменение уровня среднедушевых доходов в стране. Основным доходом работающего населения, категория которых является наибольшей в составе населения, является заработная плата.

В таблице 3 отражен ежегодный рост средней заработной платы в стране за период с 2005 по 2015 годы. Для полного представления картины необходимо учесть уровень инфляции (Таблица 5). Если

Таблица 2

**Демографическая ситуация в стране <sup>2</sup>**

Год	Численность населения, млн.
2006	143,2
2007	142,8
2008	142,8
2009	142,7
2010	142,9
2011	142,9
2012	143,0
2013	143,3
2014	143,7
2015	146,3

Таблица 3

**Динамика среднедушевых доходов населения по Российской Федерации (руб.) <sup>3</sup>**

Год	Средняя зарплата
2005	8 088,3
2006	10 154,8
2007	12 540,2
2008	14 863,6
2009	16 895,0
2010	18 958,4

<sup>2</sup> Данные Федеральной службы государственной статистики о численности населения.

<sup>3</sup> Данные Федеральной службы государственной статистики о численности населения среднемесячной номинальной начисленной заработной плате работников организаций.

степень роста инфляции выше степени роста заработной платы, то это говорит о снижении реального дохода населения несмотря на его абсолютный рост.

В таблице 4 представлена численность населения с доходом ниже уровня прожиточного минимума, его доля в общей численности населения, а также величина прожиточного минимума по годам.

Продолжение таблицы 3

Год	Средняя зарплата
2011	20 780,0
2012	23 221,1
2013	25 928,2
2014	27 766,6
2015	30 473,6

Таблица 4

**Численность населения с уровнем дохода ниже прожиточного минимума<sup>4</sup>**

Годы	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:		Величина прожиточного минимума (руб. в месяц)
	млн. человек	в % от общей численности населения	
2005	25,4	17,8	3018
2006	21,6	15,2	3422
2007	18,8	13,3	3847
2008	19,0	13,4	4593
2009	18,4	13,0	5153
2010	17,7	12,5	5688
2011	17,9	12,7	6369
2012	15,4	10,7	6510
2013	15,5	10,8	7306
2014	16,1	11,2	8050
2015	19,1	13,3	9701

Необходимо отметить, что социальные платежи оказывают непосредственное влияние на население, в первую очередь, с уровнем дохода ниже прожиточного минимума. Государство оказывает помощь беднейшим слоям населения посредством социальных платежей.

Таблица 5

**Уровень инфляции в России с 2005 по 2015 года<sup>5</sup>**

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инфляция	10,91	9,00	11,87	13,28	8,80	8,78	6,10	6,58	6,45	11,36	12,91

<sup>4</sup> Данные Федеральной службы государственной статистики по численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

<sup>5</sup> Данные Федеральной службы государственной статистики по инфляции.

Ориентируясь на статистические данные, можно сопоставить динамику социальных выплат, демографических показателей и среднедушевых доходов за период с 2005 по 2015 годы (Таблица 6).

Таблица 6

**Динамика соотношения социальных выплат, численности населения и среднедушевых доходов за период 2006–2015 г.**

Год \ Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Социальные выплаты	+18,5	+19,1	+34,5	+27,4	+34,5	+14,1	+12,4	+13,3	+4	+13,2
Демография	- 0,4	- 0,3	+ 0	- 0,1	+ 0,1	+ 0	+ 0,1	+ 0,2	+ 0,3	+ 0,2
Среднедушевые доходы	+ 25,6	+ 23,5	+ 18,5	+ 13,7	+ 12,2	+ 9,6	+ 11,8	+ 11,7	+ 7,1	+ 9,8

Как видно на примере данных таблицы 6, имеется слабая взаимосвязь между относительным изменением размера социальных выплат и демографической ситуацией в стране. Относительное изменение численности населения страны крайне невелико (измеряется в десятых долях процентов) и не совпадает по динамике с относительным изменением размера социальных выплат. Это говорит о неэффективности механизма социального обеспечения населения. Об этом также говорит и другой показатель: относительное изменение среднедушевых доходов населения страны. Для большей точности представленной информации был учтен уровень инфляции (таблица 5).

Далее был проведен анализ влияния размера социальных выплат на другой социальный показатель: долю населения, у которой доход ниже уровня прожиточного минимума (таблица 7).

Таблица 7

**Динамика размера социальных выплат и доли населения с доходами ниже прожиточного минимума <sup>6</sup>**

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Социальные выплаты	+18,5	+19,1	+34,5	+27,4	+34,5	+14,1	+12,4	+13,3	+4	+13,2

<sup>6</sup> Разработано автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики.



Продолжение таблицы 7

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума	15,2	13,3	13,4	13	12,5	12,7	10,7	10,8	11,2	13,3

Как видно по данным таблицы 7, за период с 2006 по 2011 год показатель динамики населения, находящегося за чертой бедности примерно соответствует динамике уровня социальных выплат. Т. е. с увеличением роста социальных выплат небольшими темпами понижается доля численности малоимущих слоев населения. За данный отрезок времени наблюдается снижение на 3% численности малоимущего населения.

С 2012 по 2015 годы темп роста социальных выплат заметно сократился, что привело к некоторому росту доли малоимущего населения. В свою очередь низкие темпы роста социальных выплат привели к увеличению на 2,5% доли населения с низким уровнем доходов.

Согласно приведенным данным можно сделать вывод о том, что социальные выплаты действительно оказывают некоторое влияние на долю населения с доходами ниже прожиточного минимума, но данное влияние незначительно.

Социальные выплаты занимают определенную долю в доходах населения. По размеру социальных выплат в объеме денежных доходов населения можно сделать вывод о зависимости доходов населения от социальной поддержки государства. Для уточнения степени зависимости проведем анализ динамики двух показателей: размера социальных выплат и их доли в общем объеме доходов населения (Таблица 8).

Таблица 8

**Динамика размера социальных выплат и их доли в общем объеме денежных доходов населения (%) <sup>7</sup>**

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля социальных выплат в объеме денежных доходов населения	12,7	12,0	11,6	13,2	14,8	17,8	18,3	18,3	18,6	18,0

<sup>7</sup> Разработано автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики.

Продолжение таблицы 7

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Социальные выплаты	+18,5	+19,1	+34,5	+27,4	+34,5	+14,1	+12,4	+13,3	+4	+13,2

Как видно из таблицы 8, увеличение размера социальных выплат до 2008 года сопровождается снижением доли данных выплат в общем объеме доходов населения, что говорит о более высоком росте личных доходов населения страны.

После 2008 года доля социальных выплат в общем объеме доходов начала расти и достигла своего пика к 2014 году. В свою очередь рост социальных выплат постепенно начал снижаться и в 2014 году достиг своего минимального значения. То есть, несмотря на уменьшение роста размера социальных выплат, их доля в общем объеме доходов населения увеличивается. Это говорит о еще более серьезном снижении размера личных доходов населения. С 2015 года наблюдается обратная динамика: рост размера социальных выплат и уменьшение их доли в доходах населения.

Социальное обеспечение населения включает в себя различные виды социальных выплат. К ним относятся пенсии, различные пособия, стипендии и т.д. Одним из видов социальных выплат является материнский капитал. Программа материнского капитала была принята в 2007 году, и с целью оценки влияния данной программы на демографическую ситуацию в стране, необходимо проследить динамику численности населения за период с 2002 по 2012 годы (Таблица 9).

Таблица 9

**Динамика численности населения с 2002 по 2012 годы <sup>8</sup>**

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Население, млн. чел.	145,2	145,0	144,3	143,8	143,2	142,8	142,8	142,7	142,9	142,9	143,0

Программа была принята в 2007 году. Видно, что именно в 2007 году прекратилось значительное сокращение численности населения страны и начался его рост.

В то же время материнский капитал оказывает неодинаковое влияние на демографическую ситуацию в отдельных регионах страны. Если для одних регионов сумма материнского капитала существенна и спо-

<sup>8</sup> Данные Федеральной службы государственной статистики по численности населения.

собна оказывать влияние на демографическую ситуацию в данном регионе, то для других (прежде всего, Москва и Санкт-Петербург) сумма материнского капитала не так значительна и не оказывает должного влияния на демографическое положение.



**Рис. 1. Основные показатели программы материнского (семейного) капитала**

Согласно исследованию, проведенному РБК<sup>9</sup>, наибольший эффект от воздействия материнского капитала достигается в 2008–2009 годах. В то же время, за период с 2010 по 2012 годы, рождаемость увеличивается при снижении доли материнского капитала.

Вывод неоднозначен: после введения программы материнского капитала действительно произошла стабилизация демографической ситуации в стране, однако многие эксперты говорят о том, что это было достигнуто не благодаря материнскому капиталу, а по иным причинам<sup>10</sup>, связанными с историческими особенностями демографических процессов в стране.

Если проследить дальнейшее изменение в демографической ситуации в отношении с материнским капиталом, то видно, что за период с 2012 по 2015 годы происходит рост населения в целом по стране. Однако при этом в половине регионов происходит сокращение населения, а в другой – его рост, и в обоих случаях растет показатель коэффициента МСК (отношение числа выданных сертификатов материнского капитала к

<sup>9</sup> [http://s0.rbk.ru/v6\\_top\\_pics/resized/945xH/media/img/1/65/754302302002651.jpg](http://s0.rbk.ru/v6_top_pics/resized/945xH/media/img/1/65/754302302002651.jpg).

<sup>10</sup> <http://www.rbc.ru/special/society/28/04/2015/553f90d29a79470b70a108ff>.

числу родившихся). Вывод: рост данного коэффициента говорит о росте влияния материнского капитала на демографическую ситуацию. Однако, как говорилось ранее, этого недостаточно.

Согласно результатам выше проведенного анализа можно сделать вывод, что в целом социальные выплаты оказывают незначительное влияние на изменение социальной и демографической ситуации в стране. Об этом говорит слабая взаимосвязь между динамикой основных социально-экономических показателей, приведенных выше, и динамикой социальных выплат в целом, что подтверждает низкую эффективность в системе распределения и использования данных социальных выплат, несмотря на относительный рост размера социальных выплат.

С учетом приведенной информации сформулированы следующие рекомендации:

1) Несмотря на значительный рост размера социальных платежей, их абсолютный размер на человека остается одним из самых низких в сравнении с другими стран. С целью увеличения среднего размера социальных платежей правительству необходимо повысить качество администрирования платежей во внебюджетные фонды, что обеспечит решение проблемы неплатежей организаций во внебюджетные фонды.

2) Преобразование некоторых видов социальных платежей, таких, например, как пособия на детей и стипендии для студентов, размеры которых незначительны и не оказывают практически никакого влияния на социальное положение населения. С целью повышения эффективности данных видов социальных выплат, размер платежей необходимо увеличить.

### **Список литературы**

1. «Конституция Российской Федерации».
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru>.
3. Исследование РБК: как власти впустую потратили на маткапитал 1 трлн. руб. // РБК [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/special/society/28/04/2015/553f90d29a79470b70a108ff>.

### **References**

1. «Konstitutsiya Rossiiskoi Federatsii».
2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki. [Elektronnyi resurs] URL: <http://www.gks.ru>.
3. Issledovanie RBK: kak vlasti vpustuyu potratili na matkapital 1 trln rub. // RBK [Elektronnyi resurs] URL: <http://www.rbc.ru/special/society/28/04/2015/553f90d29a79470b70a108ff>.

**В. В. Тонконог**

*Кандидат экономических наук,  
tonkonogvv@yandex.ru*

*Морской университет им. адмирала Ф.Ф. Ушакова,  
Новороссийск, Россия*

**П. И. Ананченкова**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
ananchenkova@yandex.ru*

*Кафедра сервиса, туризма, гостиничного дела и социальной работы,  
Академия труда и социальных отношений,  
Москва, Российская Федерация*

### **Виртуализация регионального образовательного пространства на основе системы дистанционного обучения**

**Аннотация:** В статье представлена концепция инновационного развития регионального образовательного пространства на основе использования дистанционных технологий обучения.

В статье рассмотрены такие вопросы, как: актуальность проблемы виртуализации образовательного пространства в соответствии с Федеральным Законом «Об образовании в Российской Федерации»; механизм интеграции университетов в дистанционное образовательное пространство; методические основы виртуализации регионального образовательного пространства.

**Ключевые слова:** регион, образовательное пространство, интеграция, e-learning

**V. V. Tonkonog**

*Cand. Sci. (Econ.),  
tonkonogvv@yandex.ru*

*Admiral Ushakov Maritime University,  
Novorossiysk, Russian Federation*

**P. I. Ananchenkova**

*Cand. Sci. (Econ.), ass. professor,  
ananchenkova@yandex.ru*

*Service, tourism, hotel business and social work department,  
Academy of labor and social relations,  
Moscow, Russian Federation*

## Virtualization of the regional educational space on a base of distance training system

**Annotation:** *This article gives concept of innovative development of regional educational space based on use of remote learning technologies. The article discusses such issues as: relevance of problem of educational space virtualization in accordance with the Federal Law «On education at the Russian Federation»; mechanism of integration of universities into remote educational space; methodical principles for virtualization of regional educational space.*

**Keywords:** *region; educational environment; integration; e-learning.*

**Введение.** Необходимость виртуализации образовательного пространства как в глобальном страновом, так и локальном региональном масштабе обусловлена:

- глобализацией образовательных практик и инициатив, направленных на обеспечение доступности образования широким слоем населения вне зависимости от территории проживания;
- тенденциями распространения лучших образцов образовательных программ, курсов, модулей;
- переходом обучающихся на мобильные носители образовательной информации (компьютеры, планшеты, мобильные телефоны и пр.).

Как отмечает Борисенко И.Г., «виртуализация современного образовательного процесса по-новому определяет цели и задачи образовательной системы. Залогом «успешности» молодого специалиста становится быстрота ориентации в информационном пространстве — информированность, а не устойчивые профессиональные знания, что часто трактуется как отрицательные последствия виртуализации образовательного пространства»<sup>1</sup>.

Одна из приоритетных задач обучения в современной системе высшего образования — формирование компетенций, обеспечивающих конкурентоспособность, мобильность и профессиональную состоятельность будущего специалиста. Поскольку молодые люди, получающие высшее профессиональное образование, отличаются высокой мобильностью и стремятся уехать учиться и работать в крупные столичные, экономически развитые города и промышленные центры, одной из задач политики в области профессионального образования в Российской Федерации стоит удержание выпускника в регионе обучения и проживания. Решение этой задачи возможно посредством формиро-

---

<sup>1</sup> Борисенко И.Г. Виртуализация отечественного образовательного пространства: социально-философский анализ. Дисс. канд. философ. н. — Красноярск, 2016. С. 4.

вания единого регионального образовательного пространства на основе дистанционных программ обучения.

Цель работы – представить механизм модернизации образовательного пространства региона (на примере Краснодарского края) на основе дистанционной сетевой системы взаимодействия региональных университетов.

**Понятие регионализации образовательного пространства.** «Концепция регионального образовательного пространства предполагает при изучении проблем образования принимать во внимание территориальную организацию общества, как один из определяющих факторов развития образования.

Образовательное пространство выступает как совокупность образовательных программ, мероприятий (акций), услуг и сервиса, реализуемых образовательными и иными учреждениями и организациями региона, используемыми в них методами и технологиями обучения.

В каждом регионе Российской Федерации существует и постоянно развивается свое собственное образовательное пространство, своеобразно отражающее особенности и специфику конкретного региона, его традиции, культуру, национальный и религиозный состав населения, уровень экономического развития и т. д.»<sup>2</sup>.

По мнению Анисимова П.Ф. «обособление региона как пространственной образовательной единицы основано на следующих системообразующих факторах: общность территории, природных, климатических, национальных, социальных, демографических, экономических, культурных и др. особенностей развития и вытекающая отсюда общность целей, задач и места в страновом территориальном разделении труда; общность связей производственной и социальной инфраструктур, системы расселения, демографических связей, природопользования»<sup>3</sup>. Соответственно, исходя из данных предпосылок, можно сказать, что регионы отличаются друг от друга географическими, социально-экономическими, демографическими, климатическими, природными и другими признаками.

Региональное образовательное пространство охватывает территорию российского региона – субъекта Федерации и имеет двойственную характеристику:

---

<sup>2</sup> Владимирова С.А. Управление регионализацией высшего образования в условиях интенсификации интеграционных процессов. Автореферат дисс. к.э.н. – Казань, 2008. С. 19.

<sup>3</sup> Анисимов П.Ф. Формирование региональных систем среднего профессионального образования (организационно-управленческий аспект): автореф. дис... к.э.н. – М., 1998. С. 24.

- с одной стороны, выступает как пространство образовательной деятельности, обеспечивающее создание единой системы информационного и научно-методического обеспечения на базе интеграции информационных ресурсов, обеспечивающих возможности дистанционного использования в образовательных целях;
- с другой стороны — как сложная иерархически многоуровневая система образовательных учреждений и органов управления в рамках единого образовательного пространства, находящаяся в непрерывном взаимодействии с другими сферами социальной жизнедеятельности, оказывающими на нее как прямое, так и косвенное воздействие.

Выделение именно региона, как особой единицы образовательного пространства, представляется достаточно уместным:

- во-первых, это соответствует традиционно принятому в отечественной регионологии подходу;
- во-вторых, именно на уровне субъектов Российской Федерации особенно выпукло проявляются различия в развитии системы образования, ее адекватности потребностям населения, культуры и экономики;
- в-третьих, региональный уровень системы образования формирует системообразующие связи, позволяющие рассматривать отечественное образование как социально-культурную систему, а не совокупность разнообразных образовательных учреждений.

Действующие в России Федеральные Государственные Образовательные Стандарты (ФГОС) в своей структуре предполагают так называемый «базовый» блок дисциплин, которые являются обязательными для изучения студентами всех образовательных учреждений страны, а также блок дисциплин «по выбору». Как правило, помимо прочих, в этот блок входят дисциплины, отражающие отраслевую специфику региона. И подобные дисциплины изучаются только в университетах соответствующего региона, или Федерального округа.

Региональное образовательное пространство включает в себя два базовых элемента: систему образовательных организаций и инфраструктуру функционирования образовательных организаций.

«Мы определяем региональное образовательное пространство как совокупность образовательных программ, мероприятий (акций), услуг и сервисов, реализуемых образовательными и иными учреждениями и организациями региона, используемыми в них методами и технология-



ми обучения. Такой подход к определению образовательного пространства согласуется с понятием образовательной траектории индивида. «Все государственные и негосударственные образовательные учреждения взаимосвязаны между собой образовательными траекториями учащихся – совокупностью конкретных знаний, которые приобретаются учащимися в учебном процессе и определяются их индивидуальными запросами и интересами»<sup>4</sup>.

**Понятие виртуализации образовательного пространства.** Понятие «виртуальное образовательное пространство» – достаточно новое как в российской, так и глобальной образовательной практике, поскольку переход образовательных практик в пространство он-лайн (виртуальное пространство) произошел совсем недавно, во второй половине XX века. Развитие коммуникационных технологий, прежде всего, интернет и его массовое использование, а также технологический прорыв в производстве технологических гаджетов способствовали развитию новых, инновационных технологий обучения, основанных на дистанционном участии обучающегося в образовательном процессе.

«Виртуальное образовательное пространство – это информационное пространство взаимодействия участников образовательного процесса, порождаемое информационно-коммуникационными технологиями. Подобное пространство является одновременно процессом и результатом взаимодействия субъектов и объектов образования, существование которых вряд ли возможно, если нарушены коммуникационные связи обучающихся, обучаемых и образовательных объектов»<sup>5</sup>.

В результате массового перехода учебных организаций к дистанционной образовательной практике сформировалась система таких учреждений на региональном и страновом уровне.

Процесс виртуализации образовательного пространства в своем результирующем воплощении представляет собой систему дистанционного обучения – многоуровневую систему, обеспечивающую пользователям доступ к разнообразным познавательным, образовательным, воспитательным, ценностно-ориентирующим и иным ресурсам.

В соответствии с Концепцией создания и развития единой системы дистанционного образования в России под дистанционным обра-

---

<sup>4</sup> Рыбалкина Н.В. Понятие индивидуальной образовательной категории// [http:// set.webzone.ru/tutor/99/rybalkina-99.htm](http://set.webzone.ru/tutor/99/rybalkina-99.htm), дата обращения: 22.03.2018 г.

<sup>5</sup> Борисенко И.Г. Виртуализация отечественного образовательного пространства: социально-философский анализ. Дисс. к.философ.н. – Красноярск, 2016. С. 29.

зованием (ДО) в настоящее время понимается «комплекс образовательных услуг, предоставляемых широким слоям населения в стране и за рубежом с помощью специализированной информационно-образовательной среды, базирующейся на средствах обмена учебной информацией на расстоянии (спутниковое телевидение, радио, компьютерная связь и т.п.)»<sup>6</sup>. Дистанционное образование является одной из форм непрерывного образования, которое призвано реализовать права человека на образование и получение информации. В РФ ДО осуществляется в сфере довузовского обучения, получения высшего образования, либо как форма повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов<sup>7</sup>.

ДО интегрируется в существующие образовательные системы, дополняя и развивая их, способствует созданию мобильной образовательной среды, является наиболее перспективной формой образования широких слоев населения России в XXI веке, содействует непрерывному образованию граждан<sup>8</sup>.

**Экспертная оценка перспектив виртуализации регионального образовательного пространства.** Виртуализация образовательного пространства в масштабах как всей страны, так и отдельного региона — актуальная задача развития российской национальной образовательной системы. Значительная удаленность образовательных организаций друг от друга, низкая плотность населения, неразвитость транспортной инфраструктуры в некоторых территориях и многие другие причины в еще большей степени обуславливают необходимость формирования доступной образовательной среды, что в условиях страны возможно только на основе развития адекватной системы дистанционного образования.

Краснодарский край — один из регионов Российской Федерации. Согласно статистическим данным Росстата по состоянию на 1 января 2017, численность населения Краснодарского края составляет 5 570 945 чел. По численности населения край занимает третье место среди регионов Российской Федерации после Москвы и Московской области. Плотность населения — 73,80 чел./км<sup>2</sup>, городское население — 54,6%, уровень урбанизации значительно ниже, чем в среднем по стране (74,27%).

---

<sup>6</sup> Концепция создания и развития единой системы дистанционного образования в России [Электрон. ресурс]// [http://openlib.ru/web/pages/laws\\_004.html](http://openlib.ru/web/pages/laws_004.html), дата обращения: 22.03.2018 г.

<sup>7</sup> Дистанционное обучение/ под ред. Е.С. Полат. — М., 1998.

<sup>8</sup> Днепров Э.Д. Современная школьная реформа в России. — М., 1998.

Низкий уровень урбанизации связан с традиционной ориентацией региона на сельский образ жизни (регион является лидером агропромышленного производства), что проявляется в территориальном размещении городских и сельских поселений на значительном расстоянии друг от друга. В крае 26 городов, 12 посёлков городского типа (пгт), 411 сельских, поселковых, станичных округов, всего 1725 сельских населённых пунктов, из них 11 заброшено.

В регионе 54,1% населения – это граждане трудоспособного возраста (18–59 лет), реально, или потенциально заинтересованные в актуализации профессионального уровня. Иными словами, больше половины населения края заинтересованы в доступе к образовательным ресурсам, позволяющим получать базовое профессиональное образование, проходить курсы повышения квалификации и профессиональной переподготовки, стажироваться и т.д. При этом региональную образовательную систему входят 74 организации высшего 174 организации среднего профессионального образования.

С целью определения потребности и возможности виртуализации регионального образовательного пространства края (в сегменте профессионального образования) был проведен экспертный опрос методом полуструктуризованного интервью. Опрос проводился в период с мая по октябрь 2017 года. В экспертном опросе приняли участие 129 человек.

В качестве экспертов выступили представители трех групп:

1. Работники системы среднего и высшего профессионального образования: профессорско-преподавательский состав, методисты, руководители учебных департаментов (деканы) (42 человека).
2. Специалисты подразделений службы занятости населения, в чьи должностные обязанности входит организация профпереподготовки и переобучения безработных граждан (36 человек).
3. Выпускники образовательных программ, реализуемых в дистанционной форме (51 человек).

Экспертный опрос показал следующие результаты:

1. Экспертами признается необходимость виртуализации регионального образовательного пространства как основного механизма обеспечения доступности образовательных услуг в условиях высокой территориальной рассредоточенности профессиональных образовательных организаций.
2. Потребительский спрос на дистанционные образовательные услуги в подавляющем большинстве формируется за счет «взрослой» аудитории: это граждане в возрасте от 30 лет и старше, имеющие базовое профессиональное образование и желающие повысить квалифи-

кацию, но не имеющие возможность уехать на учебу на длительный срок. Для таких учащихся дистанционное обучение – единственная возможность повысить профессиональный уровень и собственную конкурентоспособность на территориальном рынке труда.

3. Основными проблемами виртуализации регионального образовательного пространства названы:

- высокие организационные издержки, которые включают в себя механизм участия образовательных организаций в формировании единого виртуального образовательного пространства; определение зоны ответственности каждого участника; формирование и регулярное обновление соответствующего образовательного контента; определение механизма и порядка финансирования виртуальной образовательной системы и пр.
- технологическое обеспечение процесса обучения (выбор платформы, механики взаимодействия учитель-слушатель, оценка результатов обучения и пр.);
- кадровое обеспечение образовательных ресурсов (возможности и способности преподавателей поддерживать и своевременно актуализировать образовательные курсы, создавать контент, проводить групповые и индивидуальные он-лайн контакты со слушателями; возможность сопровождения обучения со стороны методистов, тьюторов); проблема определения уровня оплаты труда преподавателей и сотрудников – участников образовательного процесса;
- правовое обеспечение: предотвращение монополизации образовательных услуг и стимулирование добросовестной конкуренции; обеспечение авторских прав на контент и его тиражирование на законных основаниях и пр.;
- информационное обеспечение, включающее в себя механизм информирования потенциальных слушателей об имеющихся образовательных возможностях и пр.

4. Для активизации процесса виртуализации регионального образовательного пространства необходимо двустороннее государственно-частное партнерство органов государственной (региональной) власти и образовательных организации в реализации мероприятий, способствующих снижению и устранению указанных проблем. При этом государственным (региональным) органам должна отводиться роль координатора, обеспечивающего правовую поддержку, организационную, информационную и частично финансовую. А образовательным организациям – содержательную, кадровую и учебно-методическую.

**Заключение.** Проведенное исследование показало, что в условиях функционирующей в России национальной образовательной системы актуальной стоит задача дифференциации регионов по уровню доступности образовательных услуг. Для регионов, где низкая плотность населения, отсутствие, или слабое развитие транспортной инфраструктуры снижает доступность их доступность, единственной возможностью обеспечения права на образование и механизм его реализации выступает виртуализация регионального образовательного пространства.

Не смотря на то, что в работе не рассматривались современные тенденции, актуальные технологии и перспективы дистанционного обучения, даже в традиционных условиях образовательной практики виртуализация выступает целью и средством обеспечения профессионального развития местного населения. В сложившихся условиях требуется политическая воля региональной власти и готовность субъектов региональной образовательной системы участвовать в процессе формирования виртуальной образовательной среды и обеспечивать ее функционирование.

#### Список литературы

1. Аксенова Е.И. Показатели экономической эффективности инновационных образовательных систем// Труд и социальные отношения. 2012. № 3.
2. Аксенова Е.И. Предпосылки создания инновационной системы профессиональной подготовки квалифицированных кадров России // Креативная экономика. 2013. № 1 (73).
3. Ананченкова П.И., Тонконог В.В. Направления государственной политики в создании и развитии региональной инновационной образовательной системы // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2016. № 49.
4. Ананченкова П.И. Имидж как фактор конкурентоспособности высшего учебного заведения. — М., 2013.
5. Анисимов П.Ф. Формирование региональных систем среднего профессионального образования (организационно-управленческий аспект): автореф. дис... к.э.н. — М., 1998.
6. Борисенко И.Г. Виртуализация отечественного образовательного пространства: социально-философский анализ. Дисс. к. философ. н. — Красноярск, 2016.
7. Владимирова С.А. Управление регионализацией высшего образования в условиях интенсификации интеграционных процессов. Автореферат дисс. к.э.н. — Казань, 2008. С.19.
8. Дистанционное обучение / Под ред. Е.С. Полат. — М., 1998.
9. Днепров Э.Д. Современная школьная реформа в России. — М., 1998.

10. Концепция создания и развития единой системы дистанционного образования в России [Электрон, ресурс]// [http://openlib.ru/web/pages/laws\\_004.html](http://openlib.ru/web/pages/laws_004.html), дата обращения: 22.03.2018 г.
11. Рыбалкина Н.В. Понятие индивидуальной образовательной категории// <http://cet.webzone.ru/tutor/99/rybalkina-99.htm>, дата обращения: 22.03.2018 г.

#### References

1. Aksenova E.I. Pokazateli jekonomicheskoj jeffektivnosti innovacionnyh obrazovatel'nyh sistem // Trud i social'nye otnoshenija. 2012. № 3.
2. Aksenova E.I. Predposylki sozdanija innovacionnoj sistemy professional'noj podgotovki kvalificirovannyh kadrov Rossii // Kreativnaja jekonomika. 2013. № 1 (73).
3. Ananchenkova P.I., Tonkonog V.V. Napravlenija gosudarstvennoj politiki v sozdanii i razvitii regional'noj innovacionnoj obrazovatel'noj sistemy // Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva. 2016. № 49.
4. Ananchenkova P.I. Imidzh kak faktor konkurentosposobnosti vysshego uchebnogo zavedenija. — M., 2013.
5. Anisimov P.F. Formirovanie regional'nyh sistem srednego professional'nogo obrazovanija (organizacionno-upravlencheskij aspekt): avtoref. dis... k.je.n. — M., 1998.
6. Borisenko I.G. Virtualizacija otechestvennogo obrazovatel'nogo prostranstva: social'no-filosofskij analiz. Diss. K.filosof.n. — Krasnojarsk, 2016.
7. Vladimirova S.A. Upravlenie regionalizaciej vysshego obrazovanija v uslovijah intensivikacii integracionnyh processov. Avtoreferat diss. k.je.n. — Kazan', 2008. S.19.
8. Distancionnoe obuchenie/ pod red. E.S. Polat. — M., 1998.
9. Dneprov Je.D. Sovremennaja shkol'naja reforma v Rossii. — M., 1998.
10. Koncepcija sozdanija i razvitija edinoj sistemy distancionnogo obrazovanija v Rossii [Jeлектрон, resurs]// [http://openlib.ru/web/pages/laws\\_004.html](http://openlib.ru/web/pages/laws_004.html), data obrashhenija: 22.03.2018 g.
11. Rybalkina N.V. Ponjatje individual'noj obrazovatel'noj kategorii// <http://cet.webzone.ru/tutor/99/rybalkina-99.htm>, data obrashhenija: 22.03.2018 g.

**Г. Шарма**

*Магистрант,  
gauravsharma10992@gmail.com*

*Кафедра менеджмента, экономический факультет,  
Российский университет дружбы народов,  
Москва, Россия*

## **Как Индия реализует социальную политику**

**Аннотация:** *В данной работе рассмотрена и проанализирована нынешняя ситуация, складывающаяся в Индии, в области социальной политики. Кастовое строение общества в стране играет отрицательную роль для ее экономики и социума. Большая часть людей, не относящихся к элите, не может самостоятельно содержать себя, не имеет регулярной места работы и социальной помощи.*

*В процессе исследования проводился анализ социальных сфер общества, таких как сфера образования, потребительская корзина населения, сфера труда и занятости населения, который показал неполноценность и предвзятость социальной политики страны.*

**Ключевые слова:** *социальная политика, пособия, рабочие места, Индия.*

**G. Sharma**

*Master degree student,  
gauravsharma10992@gmail.com*

*Department of management, faculty of economics,  
Peoples' Friendship University of Russia,  
Moscow, Russia*

## **How India implements social policy**

**Annotation:** *The article discusses the current situation in India in the field of social policy, which has been reviewed and analyzed. The caste structure of society in the country plays a negative role for its economy and society. Most of the people doesn't belonging to the elite, who can't support themselves, does not have a regular place of work and social assistance.*

*In the process of the research, an analysis was carried out of the social spheres of society, such as education, the consumer basket of the population, the sphere of labor and employment of the population, which showed the inadequacy and bias of the country's social policy.*

**Keywords:** *social policy, benefits, jobs, India.*

Социальная политика реализуется в гуманных целях и для предотвращения социальных конфликтов. Она ориентирована на человека, обеспечение его прав, предусмотренных международным и национальным законодательством. В основе социальной политики лежит

распределение произведенного общественного продукта. Принципы этого распределения различаются в зависимости от реализуемой модели социальной политики.

В этой статье делается попытка проанализировать характер социальной политики в недавнем индийском опыте развития, спросить, почему она приняла эти конкретные формы и модели, рассмотреть ее достижения и ограничения и исследовать, как она может быть преобразована в более эффективный инструмент справедливого и устойчивого развития, а главное рассмотреть, то как и насколько власть в Индии готова поддержать материально или иными способами свой народ. [1]

Некоторые ученые задумываются о довольно случайной схеме реализации социальной политики в Индии, однако они берут во внимание в сложную демократическую ситуацию, в которой она происходит. Большая часть новшеств вводимых в стране не являются универсальным с точки зрения фактических последствий. Скорее, они направлены на конкретные (и ограниченные) целевые группы. И почти всегда эти группы включали людей с достаточным политическим весом, таких как городские организованные рабочие кастовые группы. Также было предпринято много громких попыток включить небольшую часть тех, кто, действительно «заслуживает внимания», например, семьям, находящимся за чертой бедности, женщинам с низким доходом и т.д. Однако такое обеспечение крайне ограничено, это означает, что социальная политика не является основным инструментом стратегии развития. Скорее, они направлены на достижение конкретные необходимостей, исходящих от групп с политическим весом.

Тем не менее верно и то, что общая стратегия развития, несмотря на все свои недостатки, в плане низкого социального развития и недостаточного удовлетворения основных потребностей, хотя бы отвечает некоторым из упомянутых выше функций социальной политики. Таким образом, в широком смысле некоторые социальные нововведения действительно принесли пользу рядовым гражданам. Так была достигнута легитимизация и, фактически, социальное признание подавления рабочих и крестьян; однако, как указывалось выше.

Наиболее значимыми реформами в социальной политике в Индии были: аграрную реформу; закупки и распределение продуктов питания; образование; создание рабочих мест посредством общественных работ; предоставление занятости в государственных и учебных заведениях; программы борьбы с нищетой, направленные на создание небольших активов или микрокредитования; изменения форм и струк-



---

тур управления путем децентрализации и некоторой передачи ресурсов. Некоторые из них будут рассмотрены более подробно ниже. [4]

### **Закупки и распределение продуктов питания**

Первоначальные цели государственной системы управления пищевыми продуктами Индии были нацелены на: поддержание разумной степени стабильности цен; обеспечение некоторых стимулов для производителей путем обеспечения того, чтобы цены оставались выше МРОТ; и обеспечение уровня продовольственной безопасности для потребителей. Система основывалась на государственных закупках по минимальным ценам, предоставляемыми фермерами на ряд культур, и общественного распределения, организованного на государственном уровне через сеть магазинов «справедливой» цены, предоставляющих некоторые продовольственные товары по субсидированным ценам. Конечно, система никогда не была полностью успешной ни с точки зрения ее распространения, ни с точки зрения полного достижения ее основных целей. Государственные закупки продовольственного зерна оставались в основном ограничены определенными субъектами (такими как Пенджаб, Харьяна, Уттере-Прадеш и Андхра-Прадеш), и не расширялись на региональном уровне. Что касается распределения продовольствия для потребителей, то большая часть сельского населения (за исключением некоторых штатов, таких как Керала и Андхра-Прадеш) не имела доступа к подобным магазинам и системе нормирования. И попытка универсального обеспечения ресурсов, выделяемых для этой цели, неизбежно означает, то что многие из тех, кому нужна подобная помощь, фактически были теми, у кого не было к ней доступа. Тем не менее, в сейчас сеть, безусловно, расширилась в геометрической прогрессии, и индийские цены на продовольственные и сельскохозяйственные товары стали более стабильными, чем мировые цены на тот же самый товар. [3]

Однако за время существования система подвергалась огромному давлению и даже подвергалась нападкам, поскольку мера, направленная на то, чтобы сначала упростить доступ людей, официально обозначены как «бедные», к общественной распределительной системе, но также сократить пособия, предлагаемой другим потребителям, чтобы уменьшить их потребительские корзины. Эти меры, которые должны были уменьшить субсидию на продукты питания, имели прямо противоположный эффект от ее увеличения, поскольку они привели к снижению продаж магазинов «справедливой» цены. Поскольку уровень закупок не снижался, а увеличивался, это привело к росту запасов, на-

ходящихся в государственной системе, и, следовательно, к более высоким издержкам, связанным с хранением всего этого избыточного продовольственного зерна. За годы, прошедшие после рубежа веков, уровень общедоступных запасов продовольствия достиг около 64 млн. тонн по сравнению с буферными нормами 16–24 млн. тонн. [7] Тем не менее фермеры находились под большим давлением, и все больше чувствовали себя обделенными, потому что они должны были справиться с ростом цен на сырье, хотя явные и неявные сельскохозяйственные субсидии сокращаются, в то же время либерализация торговли заставила их конкурировать.

Все это происходит в контексте общего ухудшения доступности продовольственного зерна на душу населения. В отличие от предыдущих десятилетий после Независимости, сейчас не наблюдается увеличения тенденции к потреблению продовольственного зерна на душу населения, и в последние годы ситуация ухудшилась даже по сравнению с уровнями, достигнутыми тридцатью годами ранее. Фактически доступность зерновых в расчете на душу населения в 2015 году, составляя 417 граммов в день, была рекордной с 1975 года. Потребление пищи на душу населения также уменьшилось за этот период, как упоминалось выше. Поэтому очевидно, что, хотя система закупок и распределения продовольствия играет позитивную, но ограниченно социальную роль. [8]

### **Занятость и общественные работы**

Одним из главных разочарований неолиберальных реформ в Индии в 1990–2000 годы было неразумная политика в создании рабочих мест для населения. В этот период темпы роста занятости были ниже как темпов роста производства, так и увеличения рабочей силы. Можно утверждать, что это отражается на росте производительности труда. Однако подобный уровень безработицы фактически не только представляет собой огромную трату ресурсов, но и рождает, пожалуй, самую значимую проблему, которая прямо или косвенно ведет к возникновению других социальных напряжений.

В сельских районах совокупная занятость растет примерно на 0,6 процента в год по сравнению с предыдущими десятилетиями. Увеличился уровень самозанятости в сельском хозяйстве, что отражает переход от несельскохозяйственного сектора, а также в значительной степени вызвано бедственным увеличением неоплачиваемой постоянной работы. Регулярная занятость сократилась, а занятость наемных работников продолжает расти. Все это явилось следствием общей неолиберальной экономической стратегии, которая повлияла на занятость в

сельской местности следующим образом: фактическое снижение государственных расходов на инфраструктуру (как доля ВВП) и на развитие сельских районов (в абсолютном выражении); сокращение передачи правительством субсидий правительствам штатов, вызвало тем самым сокращение расходов субъектов и т.д.; уменьшились реальные расходы на занятость в сельской местности и программы борьбы с нищетой; снижение общедоступных инфраструктурных и энергетических инвестиций, которые затрагивают сельские районы; сокращение объёмов и рост цен в системе общественного распределения продуктов питания; сокращение на социальные расходы, такие как образование и здравоохранение. [14]

Предоставление рабочих мест в настоящее время происходит по двум каналам. Во-первых, предпринято большое расширение системы «развития сельских районов» с явной перераспределительной задачей. Она включает не только различные программы занятости в сельских районах и IRDP, но и множество специальных схем для различных идентифицируемых «целевых» групп. Эти программы определенно не очень успешны: они породили большую бюрократию, и стали нацелены на политику «распределительных коалиций». Тем не менее эти программы представляют довольно неплохие возможности для бедных в сельских районах.

Второй вариант предоставления помощи, является обеспечение доступности для различных выгод от государственных расходов для сельской элиты. Частично это результат улучшения транспортной инфраструктуры. Но это также связано с нынешней политикой. Возникновение открытости работы и предоставление рабочих мест на госслужбе и по государственным контрактам привело к расширению возможностей для диверсификации людей из сельского хозяйства в несельскохозяйственные. Однако, такая возможность предоставляется в основном предоставлен работникам-мужчинам, а не женщинам-работницам.

Также в последнее время наблюдается рост возможностей в сфере занятости, главным образом в результате быстрого расширения ИТ-услуг. В связи с этим ежегодно за счёт правительства Индии формируются группы в образовательных учреждениях более 1000 человек для получения среднего и высшего образования в сфере компьютерных технологий. [13]

### **Образование**

Важно, что в своём нынешнем виде образовательная система Индии зародилась во времена британского колониализма. Как бы ни от-

носились историки к колониальной политике Британской империи, метрополия немало поспособствовала распространению образования в регионе. В середине XIX века из экономических и административных соображений она взялась за модернизацию индийской образовательной системы, разумеется, в соответствии с британской моделью. Ключевую задачу этой реформы красноречиво характеризуют слова лорда Маколея, советника тогдашнего генерал-губернатора: «...мы должны приложить все усилия, чтобы создать прослойку, которая могла бы служить посредником между англичанами и миллионами индийцев, подвластными англичанам, — прослойку — индийскую по цвету кожи, но английскую по вкусам, взглядам, морали и складу ума» [4, с. 391]. Для создания такой прослойки в крупнейших городах создавались университеты, преподававшие на английском по программам Оксфорда и Кембриджа, куда на равных условиях зачислялись британцы и местное население, а по всей стране открывались средние школы, также обучавшие по британским программам.

При этом университетское образование было доступно только выходцам из высших каст (например, в 1870—1918 гг. среди выпускников Мадраасского университета 70% были брахманами). Это привело к появлению «по-европейски образованной индийской интеллигенции» [2], однако даже школы продолжали оставаться недоступными для представителей нижних каст, а потому социальное расслоение только усиливалось образовательной системой.

В современной Индии особенностями этой системы стали децентрализация управления (образование находится в ведении штатов и центра), двухступенчатая структура школы (10 классов среднего и 2 года «старшего среднего» образования), обязательное неполное среднее образование (до 8 класса), платное образование с 9 класса во многих штатах, профильная дифференциация в старшей школе (фундаментальная и профессиональная подготовка), большое число учащихся в классе (от 40 человек и выше). Но самой важной чертой, определяющей образовательный феномен Индии, является резкая контрастность образования. Все образовательные учреждения очень отличаются по типам, регионам, гендерному, количественному и статусному составу учащихся, программам, материальной базе, типу финансирования и пр. По данным экономистов, в 2010 году 41 млн индийцев жили за чертой бедности, а свыше 46 млн. принадлежали к элите [14]. Этот социально-экономический контраст отражается и на образовании.

Уникальная демографическая структура Индии одновременно создаёт проблемы её правительству и является залогом успеха. В 2017

году население Индии превысило 1,33 млрд. человек. Согласно подсчету населения мира, из них в возрасте до 15 лет – 30%, а 15–65 лет – около 65% [6], т. е. не менее половины населения – это дети и молодёжь. Шокирующе выглядят также показатели прироста населения: ежедневно оно увеличивается более чем на 40 тыс. человек [6], а это значит, что власти объективно не успевают открывать должное количество школ и не могут обеспечить им высокую материально-техническую поддержку. Демографическая статистика вполне объясняет, почему ежегодно в стране насчитывается более 200 млн первоклассников, в 1–5 классе школу бросает треть из них [9, 10 и др.], а полную среднюю школу (12 кл.) закончат только около 17%, соответственно, высшее образование получит ещё меньше граждан – около 12% школьников, или 5% всего населения (хотя по экономически развитым странам эта доля составляет 48%).

Демографический парадокс в том, что при низком качестве школьного образования и высоком уровне неграмотности Индия в отдельных отраслях выпускает большое количество специалистов, востребованных на родине и в мире, осваивает наукоёмкие технологии и стремительно наращивает темпы экономического роста.

Школу выбирают родители, но на практике их права наталкиваются на территориальные, религиозные, финансовые и прочие факторы. Образование часто зависит не только от пола ребёнка и социального положения его семьи, но и от местности, где он проживает. Например, в северном штате Гуджарат самый большой дефицит учителей (соотношение 1:80). Но ещё больше образовательные возможности зависят от кастовой принадлежности ребёнка. Хотя Конституция 1950 года закрепила кастовое равенство всех граждан, такое деление по-прежнему существует, и чем дальше от городов и чем меньше населённый пункт, тем меньше коснулась в нём этой системы демократизация. Общество делится на 5 основных каст (в Индии их принято называть варнами): брахманы (чиновники), кшатрии (воины), вейшьи (торговцы), шудры (крестьяне, рабочие, слуги) и неприкасаемые (изгои, выполняющие самую грязную работу). Труднее всех приходится неприкасаемым, или далитам. Для них даже существуют свои специальные школы, как правило, финансируемые индийскими и международными организациями за права далитов, предоставляющими детям из беднейших семей форму, питание, книги, тетради, подбирающими подходящих учителей. Но 99% из нескольких сотен миллионов неприкасаемых посещают обычные школы, где они подвергаются дискриминации. По Конституции, государственные школы не имеют права отказывать им в приёме, однако учителя и однокласс-

ники обычно относятся к ним с презрением и пренебрежением. Например, в классе дети далитов часто сидят на полу в конце помещения или и вовсе за дверью, чтобы не осквернять его своим присутствием. До сих пор среди чиновников есть те, кто считает, что таким детям достаточно элементарной грамотности; в провинции не принимают их права на образование и рядовые индийцы (случалось, что в далёких деревнях выходцы из более высоких каст поджигали школы далитов) [3]. частных компаний, их выпускники востребованы за рубежом, а конкурс при поступлении огромен (из 300 тысяч абитуриентов зачислено в такие элитные вузы будет только 2% [11]). Возможно, устранению социокультурных противоречий, характеризующих индийское образование, будет способствовать новая социальная стратегия развития государства, в которой правительство отдаёт приоритет приобретению Индией статуса глобального центра знаний. Индия – страна контрастов. Её преимущество в огромных человеческих ресурсах, но в них же и главный источник её проблем. Экономический прорыв последнего десятилетия – это результат крупных инвестиций в систему высшего образования со времён Джавахарлала Неру, основными «потребителями» которой являются выходцы из высшего и среднего класса, т. е. около 250 млн. человек. Естественная селекция будущих студентов начинается ещё в начальной школе, и у подавляющего большинства из-за их пола, кастовой принадлежности, материального положения шансов на хорошее образования нет априори. Тем не менее и с нынешней долей граждан, имеющих высшее образование, экономика Индии продолжает динамично развиваться. В стране проживает огромное количество более-менее образованной англоговорящей молодежи, а индийские вузы традиционно организуют студентам стажировки в США и Великобритании, что также повлияло на современные позиции государства на мировом рынке.

### **Земельные реформы**

Согласно Конституции Индии, земельные реформы находятся под контролем субъектов государства. А значит, были очень большие отличия в их качестве, степени и эффективности. Нужно сказать, что достижения в этой области крайне низкие, по сравнению с некоторыми странами Восточной Азии, таких как Япония, Южная Корея и Тайвань Китай.

За последние десятилетие, земельные реформы и другие меры по социальным изменениям крестьянской прослойки были почти забыты в индийских политических дебатах. Даже законопроекты, критикуемые за подобные реформы, перестали предприниматься. Тем не ме-

нее, земельные реформы, по-прежнему имеют решающее значение для устойчивого сельскохозяйственного роста и производительности в различных регионах Индии и представляют собой именно такие виды социальной политики, которые сыграли бы значительную роль в плане развития социума. Они не обязательно должны быть касаться перераспределения земли, но могут охватывать целый ряд мер, которые будут варьироваться в зависимости от конкретных требований различных регионов и штатов.

Во многих частях Индии в настоящее время не только доминируют малые сельскохозяйственные угодья. Однако механизмы кредитования монополичны, по своему характеру и действуют в разрез с интересами мелких фермеров. Индии присуща фрагментация холдингов, в связи с этим, в некоторых районах контроль над водой стал более важен, чем контроль над землей. Поэтому следует подумать о новых шаблонах институциональных изменений, которые будут включать эти условия и различные региональные контексты. Поэтому понятие «земельная реформа», должно быть далеко от забвения и должно быть расширено, чтобы охватить целый ряд мер для институциональных изменений в сельском хозяйстве, которые создадут возможность для жизни фермерства.

В заключение нужно сказать, что социальная политика и поддержка в Индии развита на крайне низком уровне. Уникальная демографическая структура Индии одновременно создаёт проблемы её правительству и является залогом успеха. В 2017 году население Индии превысило 1,33 млрд. человек. Правительство просто не может содержать всех нуждающихся, также особое место здесь занимает кастовость общества. Возможности у всех различны и у большинства их меньше, чем у остальных. Социальные пособия в стране выражаются не столько в материальной помощи населению, сколько в возможности сократить их собственные расходы. Социальные пособия в привычном понимании в Индии отсутствуют, даже привычная нам пенсия по старости там не выплачивается и возможность ее приобретения крайне мала. Нужно отметить, что в социальном плане Индия во многом уступает странам XXI века.

#### Список литературы

1. Агарвал П. Частные высшие учебные заведения в Индии: современное состояние и перспективы развития / П. Агарвал // Экономика образования. 2008. № 6. С. 97–100.
2. Всемирная история: в 24 т. Т. 17. Национально-освободительные войны XIX века / А. Н. Бадак, И. Е. Войнич, Н. М. Волчек [и др.]. — Мн.: Литература, 1997. — 560 с.

3. Данилова Л. Н. Компьютерный слон в лавке древностей / Л. Н. Данилова // Практический журнал для учителя и администратора школы. 2010. № 9. С. 39–45.
4. Индия сегодня. — М.: Институт востоковедения РАН, 2005.
5. Лунев С. И. Развитие образования (базовое и высшее образование, аспирантура) и науки в Китае и Индии / С. И. Лунев // Сравнительная политика. 2013. № 2(12). С. 70–81.
6. Счётчик населения Индии // Население земли — счетчик населения мира. — URL: <http://countrymeters.info/ru/INdia>.
7. Юрлова Е. С. «Неприкасаемые» в Индии / Е. С. Юрлова. — М.: Наука, 1989.
8. A chance to fly. India has a rare opportunity to become the world's most dynamic big economy // The Economist. 21–27.02.2015.
9. Deshpande J. V. Elementary Education as Fundamental Right // Economic and Political Weekly. Vol. XXXII. P. 2381.
10. Human Development Report. 2000. UNDP. — N. Y.: Oxford University Press, 2000.
11. Nayar A. Developing world: educating India // Nature. 2011. № 472. P. 25.
12. Ramachandaran V. K., Rawal V., Swaminathan M. Investment Gaps in Primary Education. A Statewide Study // Economic and Political Weekly (Mumbai). 1997. Vol. XXXII. № 1–2. P. 39.
13. Rani G. S. Women's Education in India // Asia-Pacific Journal of Social Sciences. 2010. Vol. II(I). P. 106–124.
14. Shukla R. How India Earns, Spends and Saves. — New Delhi: SAGE, 2010. — 199 p.

#### References

1. Agarval P. Chastnye vysshie uchebnye zavedeniya v Indii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya / P. Agarval // Ekonomika obrazovaniya. 2008. № 6. S. 97–100.
2. Vsemirnaya istoriya: v 24 t. T. 17. Natsional'no-osvoboditel'nye voyny XIX veka / A. N. Badak, I. E. Voinich, N. M. Volchek [i dr.]. — Mn.: Literatura, 1997. — 560 s.
3. Danilova L. N. Komp'yuternyi slon v lavke drevnostei / L. N. Danilova // Prakticheskii zhurnal dlya uchitelya i administratora shkoly. 2010. № 9. S. 39–45.
4. Indiya segodnya. — М.: Institut vostokovedeniya RAN, 2005.
5. Lunev S. I. Razvitie obrazovaniya (bazovoe i vysshee obrazovanie, aspirantura) i nauki v Kitae i Indii / S. I. Lunev // Sravnitel'naya politika. 2013. № 2(12). S. 70–81.
6. Schetchik naseleniya Indii // Naselenie zemli — schetchik naseleniya mira. — URL: <http://countrymeters.info/ru/INdia>.
7. Yurlova E. S. ?Neprikasaemye? v Indii / E. S. Yurlova. — М.: Nauka, 1989.
8. A chance to fly. India has a rare opportunity to become the world's most dynamic big economy // The Economist. 21–27.02.2015.
9. Deshpande J. V. Elementary Education as Fundamental Right // Economic and Political Weekly. Vol. XXXII. P. 2381.
10. Human Development Report. 2000. UNDP. — N. Y.: Oxford University Press, 2000.



11. Nayar A. Developing world: educating India // Nature. 2011. № 472. P. 25.
12. Ramachandaran V. K., Rawal V., Swaminathan M. Investment Gaps in Primary Education. A Statewide Study // Economic and Political Weekly (Mumbai). 1997. Vol. XXXII. № 1–2. P. 39.
13. Rani G. S. Women«s Education in India // Asia-Pacific Journal of Social Sciences. 2010. Vol. II(I). P. 106–124.
14. Shukla R. How India Earns, Spends and Saves. – New Delhi: SAGE, 2010. – 199 p.

Научно-практическое издание

Серия

«Ученые записки Российской академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО  
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

**Том 17 № 1  
2018**

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 30.03.2018  
Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 14,65 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](http://www.rusacad.ru), [info@rusacad.ru](mailto:info@rusacad.ru)