

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 6 (36) – 2016, ноябрь-декабрь
Часть I**

Входит в систему РИНЦ

Включен в перечень ВАК

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

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

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

Учредитель – Издатель:

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

Главный редактор:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Редактор выпуска:

Н.И. Сазонов, издательство «СТРИНГ»

Редактор-переводчик:

С.А. Деревяшкин, канд. эконом. наук

Технический редактор:

Л.В. Бакулевская, канд. эконом. наук

Подписано в печать 20.12.2016.

Формат 60x84/8. Усл. печ.л. 24,53

Заказ № 3191 Тираж 1000 экз.

Редакция журнала:

424000, г. Йошкар-Ола, ул. Красноармейская, д. 42.

© ООО «Научно-консалтинговый центр»

Отпечатано в ООО ИПФ «СТРИНГ»,

г. Йошкар-Ола, ул. Строителей, д. 95

Цена договорная.

Статьи рецензируются.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

Сааль Т.Р. <i>Интеллектуальный капитал и предприимчивость в странах Балтии ..</i>	7
Дегтярев А.В. <i>Работа в «облаке». Влияние развития информационно-коммуникационных технологий на трансформацию социально-трудовых отношений</i>	13
Емельянович А.А., Кулягина Е.А., Цуркан Е.В. <i>Повышение эффективности управления инновационной деятельностью на предприятии</i>	20
Калинина О.В., Васильева М.Н. <i>Анализ целесообразности разработки инновационного механизма развития кадрового потенциала в системе образования: формирование концепции</i>	25
Петрова Л.В., Баранов А.В., Царегородцев Е.И. <i>Об инновационных методах прогнозирования устойчивого развития эколого-экономических систем региона ...</i>	33
Потехина Е.Н. <i>Микротеория инновационного предпринимательства У.Баумоля и ее роль для современной экономике</i>	41
Туник К.В. <i>Развитие инновационных спортивных кластеров в России</i>	46

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

Вихров А.В. <i>Налоговая безопасность и ее роль в развитии экономического и инвестиционного потенциала Самарской области</i>	55
Миронова И.Б. <i>Фактор налоговой нагрузки и его влияние на резидентов территорий опережающего социально-экономического развития.....</i>	61
Новоселов К.В. <i>Развитие налогового контроля с применением аналитических методов</i>	67
Хайруллин Р.К. <i>Методологические особенности финансового обеспечения материально-технической базы спортивных кластеров.....</i>	73
Хетагуров Г.В. <i>Современные подходы к определению сущности платежной системы</i>	78
Шабает Р.Э. <i>К вопросу о применении инструментов риск-менеджмента в системе государственного налогового регулирования регионального уровня.....</i>	82

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

Астраханцева И.А., Игнатова Т.В. <i>Контроллинг обязательств организации: аналитический аспект</i>	89
Бакулевская Д.А. <i>Особенности организации учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля внешнеэкономической деятельности</i>	97
Бакулевская Л.В., Соколова К.А. <i>Аналитическое использование отчета о финансовых результатах на примере компании ПАО «Татнефть»</i>	100
Бобошко В.И. <i>Применение специальных бухгалтерских познаний в юридической практике</i>	105
Бобошко В.И., Орлова Н.В. <i>Учет трудовых ресурсов в системе аутстаффинга ...</i>	110
Деревяшкин с.А. <i>Возможности факторного анализа в оценке предпринимательских рисков и их влияния на капитал организации</i>	114
Евстафьева А.Х., Ермакова А.И. <i>Разработка системы оплаты труда в части материального стимулирования работников предприятия с применением показателей KPI</i>	119
Колесник А.Л. <i>Планирование внутренних аудитов казенных учреждений</i>	127
Макаренко с.А., Голубцова А.А., Бабак А.П. <i>Концептуальные основы внедрения внутреннего контроля в систему управления организаций малого и среднего бизнеса</i>	132
Макаренко с.А., Сгонникова А.А. <i>Теоретические аспекты проведения кадрового аудита в коммерческих организациях.....</i>	138
Нестеров В.Н. <i>Учетно-аналитическая система в формировании стратегии предприятия</i>	144

Растамханов Р.Р. <i>Роль отчетности в области устойчивого развития организаций в обеспечении экологической безопасности бизнеса</i>	148
Савинова Е.А., Салтыкова О.И. <i>Оценка надежности банка на примере ПАО «Московский индустриальный банк»</i>	155
Худякова Т.А. <i>Разработка интегральных показателей оценки уровня финансово-экономической устойчивости предприятия</i>	159
Цапаева с.Р. <i>Методологические особенности учета затрат в газораспределительных организациях</i>	165
Швецова Н.К. <i>Учетно-информационное обеспечение управления устойчивым развитием организаций</i>	173
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	
Бобошко В.И. <i>Предупреждение коррупции в органах внутренних дел</i>	183
Гетьман В.Г. <i>Раскрытие информации о бенефициарных владельцах компаний и устранение неоправданного экономического неравенства граждан в России</i>	186
ANNOTATIONS TO THE ARTICLE	192

**ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА.
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ**

*Сааль Томас Рейнович,
профессор кафедры предпринимательства
Эстонского университета прикладных наук
по предпринимательству Майнор
Эстония, г. Таллин
tomsaal100@gmail.com*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ В СТРАНАХ БАЛТИИ

Ценность интеллектуального капитала выражается нематериальными активами, определяемыми как разницей между рыночной стоимостью и ценой материальных ценностей, а также потенциалом, который способен создавать новую ценность. Ценность увеличивается под влиянием пяти компонентов: человеческого капитала, интеллектуальной собственности, структурного капитала, капитала клиента и социального капитала. Ценность интеллектуального капитала и ценность продуктов/услуг зависят от количества предприимчивых людей и их качества.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, структурный капитал, капитал клиента, интеллектуальная собственность, социальный капитал, предприимчивость, предпринимательство и др.

Введение

В современном мире подавляющее большинство прибавочной стоимости возникает не от хозяйствования финансового капитала или природных ресурсов, а человеческих ресурсов. Экономическая производительность в процессах производства в промышленности, сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых, строительстве и транспорте в развитых странах в последние сто лет росла на 3-4 процента ежегодно, что является максимальными темпами роста в истории. Рост производительности привел к изменениям в структуре экономики большинства стран мира: все меньше людей занято в непосредственных процессах материального создания товаров, все больше людей как в относительном, так и в абсолютном отношении становятся теми, кого американский теоретик менеджмента Питер Друкер назвал «работниками знаний» ("knowledge workers").

Сегодня руководство стран ЕС поставило задачу осуществления инновационного реформирования всей сферы воспроизводства интеллектуального капитала, конечной целью реализации которой является повышение ее конкурентоспособности, в том числе и в странах Балтии. В связи с этим принят ряд практических мер, касающихся как законодательно-институциональных, так финансово-экономических и организационно-управленческих инициатив. Прежде

всего, это касается реформирования сферы образования и управления.

Долгосрочная бизнес-стратегия и глобализация мирового сообщества привнесли с собой понятие «интеллектуальный капитал» (далее ИК) - одной из причин возникновения которого стало все более возрастающее различия между рыночной и балансовой стоимостью предприятия в современных условиях. В рамках полифункциональной трактовки категорию «интеллектуальный капитал» специалисты определяют, как форму проявления производительных и творческих сил человека в экономике. В узком смысле ИК - активы организации, которые представляют собой совокупность знаний ее персонала и результат воплощения этих знаний в других неосязаемых активах: внутрифирменных структурах, клиентском капитале и др.

Сущность интеллектуального капитала и его развитие

Интеллектуальный капитал - это понятие, которое характеризуется комбинацией из нематериальных ценностей, которые позволяют организации действовать эффективно. ИК является совокупностью знаний, приобретенного опыта, организационных технологий, отношений с клиентами и профессиональных навыков, которая дает предприятию на рынке конкурентное преимущество. Все равно какое определение использовалось бы, ценность интеллектуального

капитала в мировой экономике является значительной. Считают, что ценность интеллектуального имущества в три или в четыре раза выше, чем ценность материального имущества. Согласно Индексу Morgan Stanley World средняя ценность предприятия на мировых биржах фактически в 2 раза выше, чем это отражается в бухгалтерии самих предприятий. В США рыночная стоимость предприятия обычно в 2-9 раз выше, чем это отражается в бухгалтерии [1]. Это было подмечено и раньше. Если в 1978 году материальное основное имущество составило 80 процентов от ценности среднего предприятия США и нематериальное имущество 20 процентов,

то 20 лет спустя, в 1998 году чаша весов в этом отношении 70 : 30 оказалась на другой стороне, в пользу нематериального имущества [8].

Бухгалтерия предприятия, которая основывается на знаниях XXI века, отражает хотя и ценность материального имущества бизнеса, но практически совсем не ценность нематериального имущества и исходя из этого ценность (стоимость) предприятия в целом. Важно понимать тренды о сущности, изменения интеллектуального капитала и описать характеристики, через которые можно было бы его оценивать. По Д.А. Клейну, концепция интеллектуального капитала выражается в формуле (5):

$$\text{Ценность предприятия} = \text{Ощутимые ценности} + \text{Интеллектуальный капитал}$$

Использование критерия стоимости для ИК позволяет задать непротиворечивую формальную основу процессам его управления, а также позволяет интегрировать управление ИК в общие рамки стратегического управления предприятием

По мнению многих ведущих в данной сфере теоретиков, как Эдвинссон, Малон [1], Свейби [9], Нортон и Каплан [4] интеллектуальный капитал содержит независимо от его структурного построения следующие компоненты: человеческий капитал, клиентов или иначе – капитал отношений, интеллектуальную собственность, имущество инфраструктуры.

Экономисты выделяют основные составляющие интеллектуального капитала: человеческий капитал, структурный или организационный капитал, клиентский капитал. Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала организации. Структурный капитал - это то, что остается после окончания рабочего дня и ухода работников - делится на клиентский и организационный капитал. Клиентский капитал - это ценность, заключенная в отношениях с клиентами. Организационный капитал структурируется как инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений), а также из того, что в большой степени определяет стоимость компании (идеи, торговые марки). Процессный капитал - это инфраструктура компании (информационные технологии, рабочие процессы и т.д.).

Элементы ИК получают денежную и неденежную оценку, накапливаются, капитализируются, становятся интеллектуальной собственностью,

вступают в рыночный и социальный оборот в качестве ведущего фактора, приводят к росту производительности, приносят дополнительный доход, приводят к повышению качества и уровня жизни людей и обеспечивают устойчивый инновационный экономический рост и социальную стабильность в обществе. У ИК по трактовке автора пять компонентов, которые с одной стороны, достаточно точно характеризуют ИК и, с другой стороны, достаточно отличаются по качеству в сравнении между собой [6]:

Человеческий капитал – знания, умения, опыт, предприимчивость, воля, мотивация, креативность, здоровье, приспособляемость, профессиональная и служебная компетенция, образование и т. п. Создание условий для развития человека по своему объему требует денег и времени, но это неизбежно. При определении понятия человеческого капитала и ценности существенное значение имеет качество. Знания, умения, способности и тп. находятся в прямом соответствии со здоровьем человека. Здоровье это способность, потенциал и имущество человека, которая является непоколебимой предпосылкой при создании новых ценностей, при использовании своих знаний и умений. Человеческий капитал – это ценность, которую, по своей сути, никто другой, чем человек сам может иметь.

Интеллектуальная собственность – патенты, авторские права, торговые знаки, названия предприятия/продукта, лицензии, ноу-хау, дизайн, технология, бизнес-секрет и т. п. Это один из компонентов ИК, который находит согласно международным расчетным стандартам отражение в бухгалтерии [2] как интеллектуальное имущество. Интеллектуальная соб-

ственность – это легальный механизм для защиты имущества и ценности предприятия. Бизнес-секреты обычно защищены т.н. непубличными договорами, в которых установлены стороны соглашения и их молчаливое согласие.

Структурный капитал (организационный капитал) – бизнес как организация, культура бизнеса, инфосистемы, философия управления, структура предприятия, внутренняя инфраструктура, трудовые договоры, распределение труда, учебная способность организации и тп. Структурный капитал является воплощением поддерживающей человеческий капитал инфраструктуры, способность организации вместе с физической системой, которая используется для передачи и сохранения интеллектуального материала. Отношение между человеческим и структурным капиталом – это как стрела с двумя концами – структурный капитал построен на человеческом капитале, но чем лучше структурный капитал, тем лучше человеческий капитал.

Капитал клиента (маркетинговый капитал) – база клиентов, лояльность клиента, каналы сбыта и снабжения, сети сотрудничества, договоры продажи и поставок, повторные (постоянные) сделки, предварительные заказы, франшизы, знатность предприятия, брэнды и т. п. При измерении капитала клиента следует измерять прочность отношений с клиентами и лояльность клиентов – удовлетворенность, устойчивость, выдержку, чувствительность к цене, финансовое благосостояние долгосрочных клиентов. Капитал клиента дает предприятию преимущество перед конкурентами. Маркетинг обеспечивает, что клиенты информированы об идентитете предприятия, обеспечат ясность в отношениях с клиентами и сопутствующее тому успешную маркетинговую деятельность.

Социальный капитал (капитал отношений) – сотрудничество, отношения внутри и вне организации, доверие, законодательство, лояльность персонала, культура организации, партнеры, отношения и настроенность работников и населения, репутация, знакомства и т. п.

Интеллектуальный капитал = рыночная стоимость предприятия – балансовая стоимость

Ценность (стоимость) предприятия и через это также ценность ИК определяет в случае названного метода покупатель, а не продавец.

Фукуджима рассматривает социальный капитал как один из трех видов капитала наряду с физическим и человеческим капиталом [3]. Подобно человеческому капиталу и социальный капитал невозможно трогать рукой. Дело связано со способностью, основывающейся на разделенных людьми оценках ценностей и неофициальных нормах поведения для того, чтобы работать во имя общих целей и доверять друг другу.

В условиях постиндустриальной и инновационной экономики существует особая потребность в формулировании концептуальных подходов к процессам управления формированием и развитием интеллектуального капитала.

Параллельное рассматривание материального и интеллектуального имущества реально затруднено, так как ИК является нематериальным, неопределенным и неизмеряемым. Эстонский закон о бухгалтерии определяет имущество как ресурс, находящийся во владении бухгалтерского обязующего [2]. Кроме того, имущество является экономическим ресурсом, оно должно быть контролируемым со стороны предприятия и измеряемым стоимостью времени приобретения. Названный подход поддерживают также международные бухгалтерские стандарты.

Для того, чтобы отражение интеллектуального капитала в виде имущества оказалось бы возможным, должны быть выполнены следующие четыре условия [10]:

- из ИК можно получить доход;
- у предприятия должен быть контроль над своим имуществом;
- у ИК как у имущества есть стоимость приобретения;
- доход, полученный от инвестиций, сделанных в ИК возможно оценивать.

Для нахождения ценности интеллектуального капитала как ценности всей совокупности предложено множество относительно простых формул. Самый простой способ находить величину ИК, это вычислять покупательскую сумму, предложенную бухгалтерской ценностью предприятия и потенциальным инвестором, или разницу рыночной стоимости биржевого предприятия.

Такой подход неприемлем малым предприятиям, так как их рыночную стоимость имуще-

ства невозможно таким образом оценивать. Несколько более сложным, но логичным является

метод Тобина (q), который сравнивает рыночную стоимость имущества с его издержкой при замещении (альтернативная издержка) [7].

$q = \text{рыночная стоимость имущества} / \text{альтернативная (вмененная) издержка имущества}$

Узнавание действительной ценности ИК предприятия предполагает наличие более объемной расчетной системы, если имеется знание о рыночной и балансовой стоимости предприятия или альтернативной ценности имущества. Используемая система должна применять необходимый для составления отчетов принцип монетарности: в бухгалтерии отражены все виды имущества, обязательства и экономические сделки в денежном выражении. Отсутствуют единые стандарты и индикаторы, которые можно было бы выразить в цифрах, вследствие чего затруднена их точная классификация.

Инвестиционные аспекты процесса формирования интеллектуального актива формализуются методами оценки реальных опционов, которые позволяют напрямую учитывать необходимые параметры риска и неопределенности.

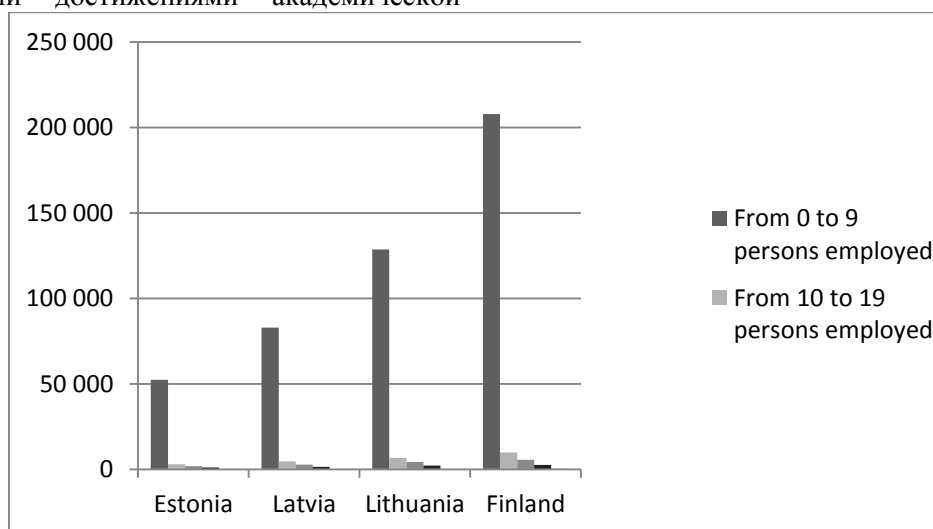
Центральным компонентом ИК является человек, предприимчивый человек. Все остальные компоненты ИК базируются на человеческой деятельности и его отношениях с окружающей средой. Предприимчивый человек является ключевым вопросом при росте ценности ИК и всего предприятия.

В общем виде концепция интеллектуального капитала является объединяющей концепцией, которая пытается соединить конкретные практические разработки практиков управления с новейшими достижениями академической

науки в области экономики, социологии и других общественных наук.

Как свидетельствует мировая практика, именно предпринимательство выступает основой и неотъемлемым компонентом экономической системы любого развитого государства. Состояние предпринимательского сектора, возможности его качественного и количественного роста обусловлены структурой, величиной и условиями формирования предпринимательского потенциала. Степень реализации последнего является объективным отражением уровня социально-экономического развития общества и его важнейшей составляющей — бизнес-сферы.

Предприимчивость – это личное качество, которое выражает способность и волю человека действовать. Это содержит в себе желание мечтать и ставить цели, умение находить решения и ресурсы возникшим проблемам, а также умение довести начатое до конца. Предприимчивость можно измерять косвенно через результаты деятельности предприимчивых людей. Это видно частично на следующих рисунках касающихся Прибалтийских государств. Подавляющее большинство предпринимателей - микро- и малые предприятия (рис. 1).

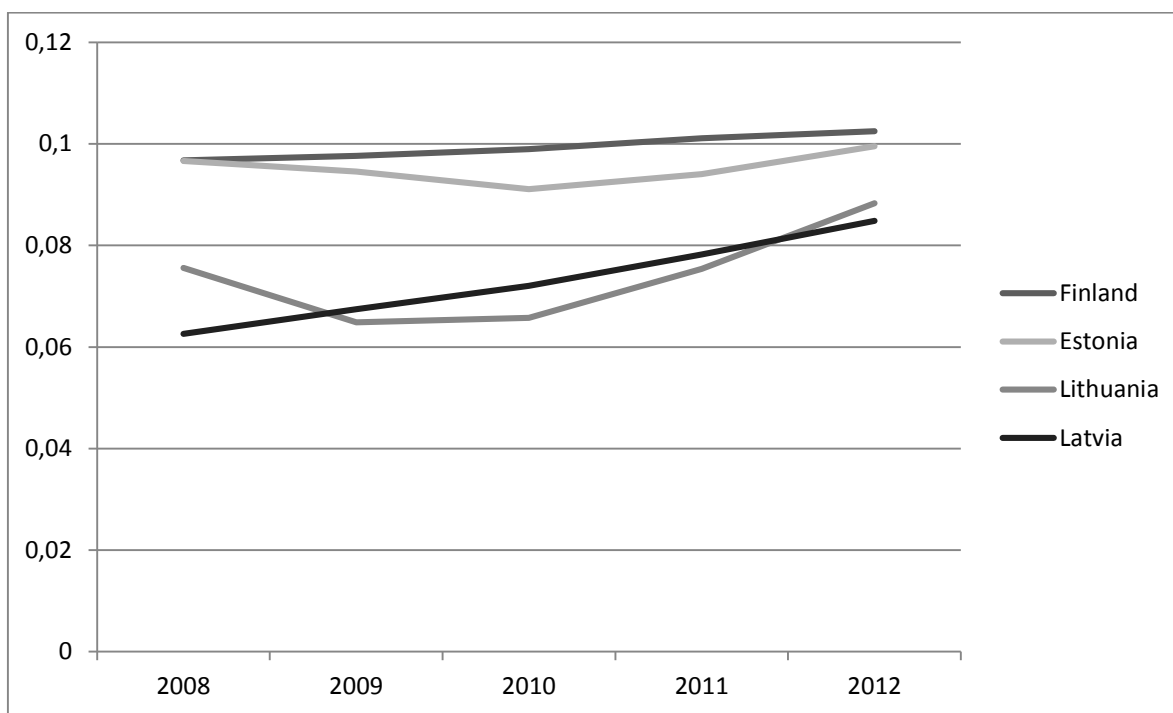


Источник: Eurostat, Департамент статистики Эстонии 2015

Рисунок 1. Число предприятий в странах Балтии по величине (число занятых трудом людей)

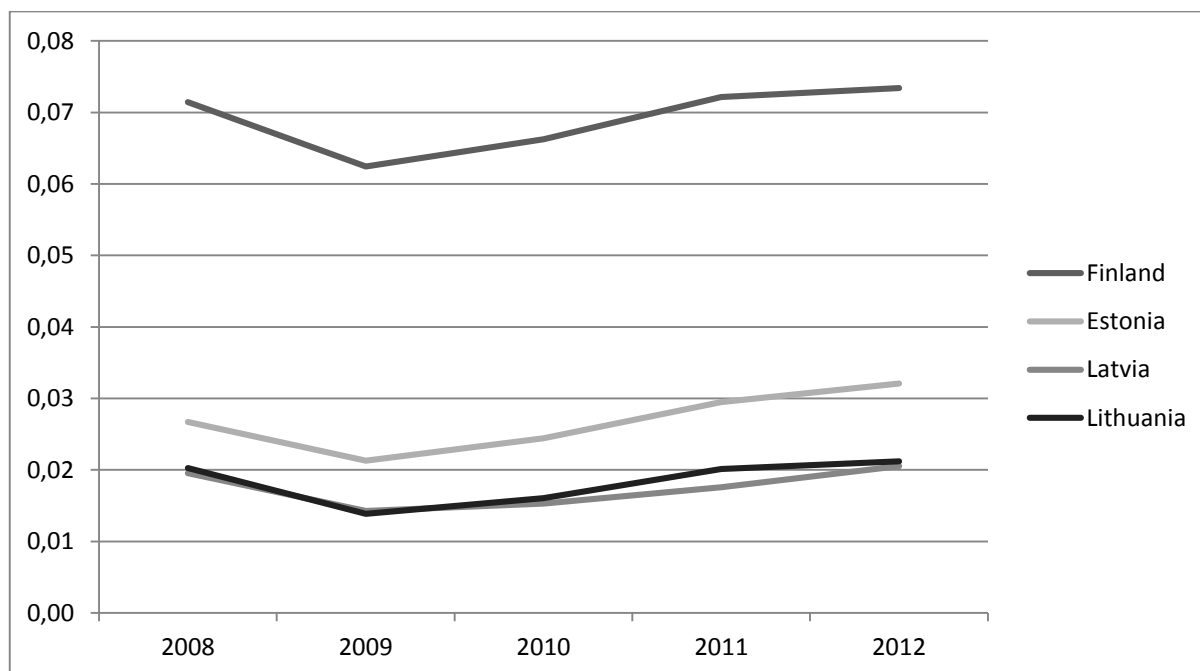
Почти половина зарегистрированных предприятий не действуют ежедневно. Относительный удельный вес активных предприятий в чис-

ленности населения имеет постоянную тенденцию роста. Подмечается влияние экономического кризиса (рис. 2).



Источник: Eurostat, Департамент статистики Эстонии 2015

Рисунок 2. Соотношение числа активных предприятий и численности населения стран Балтии в возрасте от 15-64 лет



Источник: Eurostat, Департамент статистики Эстонии 2015

Рисунок 3. Соотношение ценности продукции предприятий с численностью населения стран Балтии в возрасте от 15-64 лет

Чем более интеллектуальными являются предприятия, тем ценнее их продукция, тем больше есть нужда в работниках, имеющих высшее образование и обладающих профессионализмом. Это в свою очередь приносит с собой рост ценности предприятия. (рис. 3)

Повышение стоимости ИК происходит в процессе его накопления - воспроизводства. Инвестиции в отдельные категории ИК на основе уже накопленного ИК и имеющихся ресурсов приводят к формированию дополнительного ИК предприятия. Накопленный ИК нуждается в постоянном развитии и поддержке для сохранения своей стоимости - в противном случае происходит достаточно быстрая «потеря стоимости».

Список литературы

1. Edvinsson, L., Malone, S. 1997 Intellectual capital: the proven way to establish your company's real value measuring is hidden brainpower. London: Pitakus.
2. Eesti Raamatupidamisseadus – RTL.
3. Fukuyama Francis, Sotsiaalne kapital Director nr. 2 (mai/ juuni) 2001.
4. Kaplan, R.S., Norton, D. P. The Strategy Focused Organisation. Boston. Harvard Business School Press, 2001, 397 p.
5. Klein, D. A. ed. 1998. The strategic management of intellectual capital. Boston, Massachusetts: Butterworth- Heinemann.
6. Sagiv, L. and Schwartz, S.H., 2007. Cultural values in organizations: Insights for Europe. European Journal of International Management. 1, pp. 176–190.
7. Stewart, T. A Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. New York. Dobleday, 1997, 280 p.
8. Sullivan, H. P. 2000 Value- Driven Intellectual Capital. How to Convert Intangible Corporate Assets into Market Value. New York. John Wiley & Sons. Inc
9. Sveiby, K. E. The New Organizational Wealth: Managing & Measuring Knowledgebased Assets. San Francisco: Berret- Kochler Publishers Inc., 1997, 220 p.
10. Usin, E Majandusarvestus ja finantsjuhtimine II, Inimkapitali väärtuse hindamise võimalikkus raamatupidamise aruannetes, TTÜ, Tallinn 2010 lk. 24-29.
11. Электронный ресурс. / <http://www.bcentral.com>
12. Электронный ресурс. / <http://www.coacha.ru/help/publications/20050505.htm>
13. Электронный ресурс. / <http://www.coe.int/T/E/Com/Files/Themes/e-voting/definition.asp>.
14. Электронный ресурс. / <http://www.elearnexpo.ru/news/7id:18;/?id=107>
15. Электронный ресурс. / <http://www.gilbo.ru/index.php4?page=curs8&art=105>

Заключение

Понимание сущности и обеспечение развития ИК гарантирует жизнеспособность предприятия, это значит способность предприятия сохранить и увеличивать свой потенциал развития и ценность, учитывая свои интересы в будущем. Задача государства - создать в обществе условия для развития интеллектуального капитала и проявления предприимчивости у людей. Это ключевой вопрос также для обеспечения жизнеспособности общества.

Апробация результатов на практике подтверждает, что предложенный организационно-экономический инструментарий обладает реальной практической полезностью, ведет к увеличению финансового результата от реализации наукоемких проектов, а также способствует накоплению и формированию интеллектуального капитала.

*Дегтярев Алексей Валерьевич,
аспирант Московского государственного университета им.М.В.Ломоносова
CLOUDSTAFFING,
независимый эксперт,
консультант в области операционной эффективности предприятий
и работы в «облаке»
Россия, г. Москва
Alexey@degtyarev.pro*

РАБОТА В «ОБЛАКЕ». ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

В постиндустриальной экономике информационно-коммуникационных технологий (далее ИКТ) приобретают ключевую роль. Автор показывает усиление роли ИКТ, и прогнозирует, что данный прорывной рост окажет влияние как на всю экономику в целом, так и на ее составляющие, в частности рынок труда и социально-трудовые отношения. Экономика будущего будет носить характер цифровой экономики, а труд станет высокотехнологичным, высокоинтеллектуальным за счет увеличения ИКТ составляющей в совершении труда, что приведет к цифровому труду, использованию цифровых навыков и совершенно новым подходам к организации труда на предприятии. Ключевой формой занятости в инновационной экономике должны стать именно инновационные формы занятости, осуществляемые посредством ИКТ, таковыми формами занятости могут стать «работа в облаке» как разновидность и следующая ступень эволюции дистанционной занятости.

Ключевые слова: ИКТ, дистанционная занятость, работа в «облаке», «цифровой человек», «цифровые навыки», социально-трудовые отношения.

Введение

Развитие и распространение инновационных информационно-коммуникационных технологий меняет сформировавшиеся взаимосвязи. Начиная с 2000 годов ИКТ с их разновидностями привнесли в деятельность экономических субъектов технологии дистанционного доступа, «облачные» технологии, мобильные средства коммуникаций и связи, интернет вещей. Следующим шагом должна стать дистанционная среда совершения экономических взаимоотношений и переход от работы с физического расположения, на труд в виртуальном пространстве. Работник и работодатель будут существовать в «облаке», со всеми сопутствующими процессами взаимоотношений, что безусловно должно благоприятно сказаться на ведении бизнеса и производительности труда. ИКТ формируют новую инновационную экономику и новые социально-трудовые отношения – информационную (цифровую) экономику с цифровым и автоматизированным трудом. К примеру, исследования J'son & Partners

Consulting «Перспективы распространения дистанционной занятости в Российской Федерации, 2014-2020 гг.» показывают экономический эффект от дистанционной занятости, если он применяется в масштабах всей страны. Экономический эффект без учета пользы от снижения уровня безработицы на региональном уровне оценивается в 94 млрд рублей. Среди зарубежных исследований следует привести исследования McKinsey Global Institute, который своими исследованиями подтверждает влияние автоматизации интеллектуального труда, что приведет к росту профессий умственного труда, которыми занимаются более 230 млн человек по всему миру [13], а согласно исследованиям F.C. Benedikt и M.A. Osborne в США [12], более 47% рабочих мест могут быть автоматизированы в ближайшее время.

Новизна данной тематики иногда вызывает противоречия, но следует подчеркнуть, что изучение степени влияния ИКТ на российский рынок труда малоизучена ввиду новшества самой проблематики для российского рынка труда

(т.к. стремительное развитие ИКТ наблюдается именно с 2009 - согласно данным публикуемым Всемирным банком и Росстатом). С появлением новых методов возникают и новые проблемы. Автор приводит концептуальную модель трансформационных и эволюционных процессов в социально-трудовых отношениях (далее СТО) под воздействием ИКТ. В исследовательской части автор на основе статистических данных подтверждает гипотезу о росте ИКТ и степени их влияния, предлагая методику для использования данного роста.

Работа в «облаке». Влияние развития ИКТ на трансформацию социально-трудовых отношений

Анализируя статистику развития ИКТ и их составляющих можно наблюдать ярко выраженный восходящий тренд.

Оценивая данные по распространению Интернет в мире в целом следует сопоставить численность населения и населения, использующего интернет. Результаты данного сопоставления наглядно показывают на рис. 1 насколько стремительно распространяется Интернет в мире, что безусловно сможет оказывать влияние на экономику и социально-трудовые отношения (далее СТО).



Источник: Internet Live Stats (elaboration of data by International Telecommunication Union (ITU) and United Nations Population Division) <http://www.internetlivestats.com/internet-users/>

Рисунок 1. Рост числа пользователей Интернет в мире

В дополнение автор приводит статистику распространения сети Интернет в РФ по сравнению с США и ЕС. На рис. 2 показано, как с начала 2000х годов в РФ данный рост происходит, и потенциал у данного роста еще не исчерпан. Вместе с тем следует отметить, что если ранее РФ отставала по уровню распространения

Интернет от ЕС и США, в которых традиционно считается уровень экономического и информационного развития выше, то начиная с 2014 года РФ приблизилась по показателю количества пользователей сети интернет к ЕС и США.

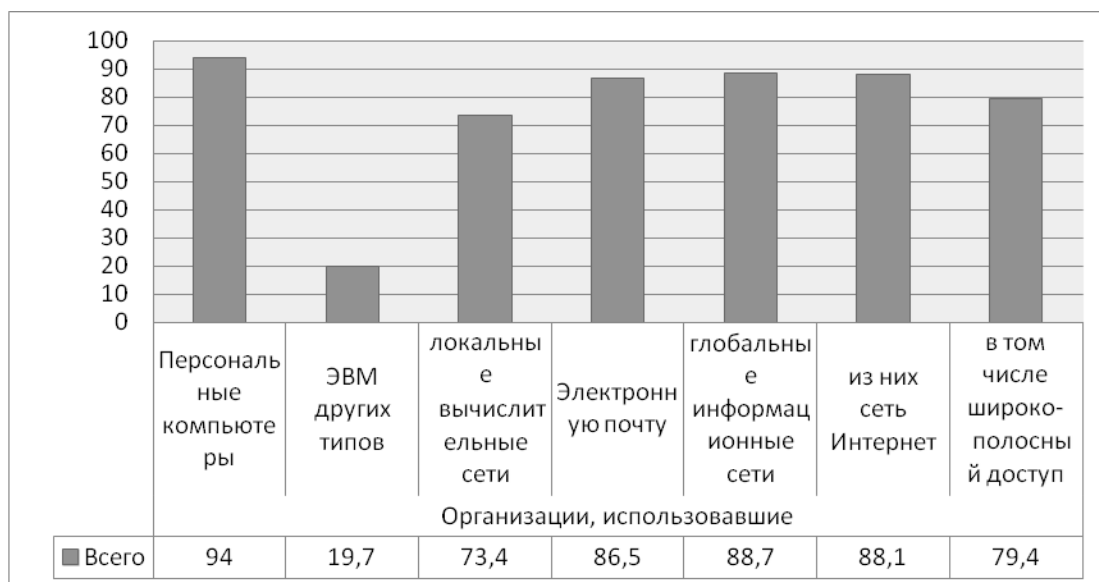


Источник: <http://www.worldbank.org/>
[\[http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2/countries/1W?display=default\]](http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2/countries/1W?display=default)

Рисунок 2. Количество пользователей Интернет в домохозяйствах на 100 человек

В совокупности с увеличением численности абонентов мобильной связи, развитие Интернет стимулирует население к приобретению технологических устройств для пользования Интернет, что оказывает прямопропорциональную за-

висимость, но уровне использования компьютеров населением, увеличение доли использования компьютеров на предприятиях, увеличения уровня цифровых навыков населения. Это подтверждают данные Росстата.



Источник: Росстат [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d02/21-02.htm].

Рисунок 3. Использование информационных и коммуникационных технологий в организациях. По всем видам экономической деятельности в 2013 г. (в процентах от общего числа обследованных организаций соответствующего вида деятельности)

Подытоживая аналитику показывающую рост ИКТ в мире и в РФ следует упомянуть об индексах развития информационного общества.

Таблица 1: Сравнение основных индексов развития ИКТ

Индекс	Россия	Лидер
ICT Development Index	6,91	8,22
Networked Readiness Index	4,5	6
Global Cybersecurity Index	0,5	0,824
Digital Native Index	6,3	13,9

Автором показана сравнительная таблица индексов информационного развития общества между РФ и лидером в данном индексе, и как видно по показателю ICT Development Index и Networked Readiness Index РФ занимает хорошие позиции, что является свидетельством готовности экономики и населения к новым, информационным (сетевым) форматам социально-трудовых отношений. ИКТ существенно интегрировались во все процессы домохозяйств, государства, бизнеса и общества, таким образом изменив роль и значимость компьютерных сетей в обществе, парадигму социально-трудовых отношений, формы занятости и СТО.

Поскольку ИКТ формируют новый формат СТО, то следует говорить и о новом типе работников – работники, которые в своей деятельности активно используют ИКТ, в частности Интернет, компьютер и специализированное программное обеспечение (включая «облачное» ПО). Таковых работников можно назвать работниками нового типа, а саму занятость – удаленной занятостью нового типа или «работой в облаке».

Точного определения, раскрывающего термин «работа в облаке» не существует, поскольку это симбиоз «Cloud computing» и «teleworking», а известные термины в ТК РФ дистанционной занятости не отображают всей полноты данной формы занятости, поэтому автор приводит собственное определение: ««Работа в облаке» или «работа из облака» представляет новую концепцию социально-трудовых отношений, приходящую на смену дистанционной занятости и в перспективе классической занятости, которая объединяет в себе нетрадиционные и нетиповые формы дистанционной занятости осуществляемых посредством исключительно «облачных» технологий, представляющая собой одну из форм мобильности трудовых ресурсов, обладающих способностью формировать и реализовывать возможности работника к трудовой дея-

тельности посредством информационно-коммуникационных технологий в рамках одного или нескольких предприятий вне стационарного рабочего места, вне зависимости от своего физического местоположения и расположения работодателя, времени осуществления труда, с оценкой труда только по результату труда и обладающих социальными закрепленными правами и обязанностями, действующих на основании гибкого эффективного контракта или трудового договора, и вмещающее в себя понятия трудового и временного оффшоринга» [1].

Рассмотрев уровень роста ИКТ обратимся к статистке, показывающей их проникновение в экономику на примере зависимости предприятий от нового витка в развитии ИКТ – «облачные» технологии. Автором показана степень применения ИКТ на предприятиях, и удаленные работники для осуществления своей деятельности используют следующее программное обеспечение*:

1. Система работы с почтой и документами – 67%
2. IP-телефония – 52%
3. Облачное хранилище данных – 50%
4. Корпоративные социальные сети – 43%
5. Мессенджеры – 39%
6. Системы управления проектами – 32%
7. CRM-системы – 18%
8. Системы ведения задач – 16%

*На основе статистических данных обследования проведенного в 2016 году J'son & Partners Consulting.

Используя ИКТ в своей деятельности работник в цифровой экономике должен обладать высокой квалификацией и цифровыми навыками («digital skills»), которые будут определять способность и возможности совершать интеллектуальный «виртуальный труд». Создается новая концепция - цифровая концепция ««виртуальный» труд на «виртуальную (цифровую) организацию»». Данные структурные изменения привели к увеличению численности рабочих мест,

создаваемых «облачными» технологиями, и вызвали появление нового феномена - «цифрового человека», или «цифровых аборигенов»¹.

«Цифровыми аборигенами» называют людей, имеющих не менее пяти лет опыта онлайн-вой деятельности. По мнению автора «цифровой человек» будет являться основой всего трудоспособного населения, и обладать всеми необходимыми «цифровыми навыками», что сможет помочь данному типу работников полноценно работать в «облаке» в условиях трансформированных социально-трудовых отношений.

Поскольку именно группа «цифровых аборигенов» рождена в эпоху активного развития ИКТ, живет и взрослеет в обществе, в котором ИКТ применяются повсеместно, то данная группа людей впоследствии не сможет представлять свое существование без ИКТ в своей повседневной жизни [5]. «Большая доля новых пользователей сети Интернет приходится на поколение, выросшее на цифровых технологиях» [6]. Данную группу пользователей можно отнести к «цифровым аборигенам». «Цифровые аборигены» даже по сравнению с «поколением тысячелетия» более активно используют ИКТ в своей повседневной жизни, и более зависимы от них. ИКТ выступает как способ познания нового, как среда обмена информацией и информационными материалами, результатами труда, совершаемого посредством ИКТ. Для данной группы ИКТ меняют образ мышления [7]. [8] «Поколение тысячелетия» и его составная часть «цифровые аборигены» «к 2025 году будет составлять 75% численности глобальной рабочей силы» [9]. «Отличительной чертой этого поколения является то, что оно стало первым подрастающим цифровым поколением. Значительная часть их деятельности, включая общение со сверстниками и управление знаниями, осуществляется посредством цифровых технологий» [10].

Автор приводит исследования, показывающие долю «цифровых аборигенов» по странам мира, где Российская Федерация по состоянию на 2013 год входит в первую сотню индекса «цифровых аборигенов», занимая 84 место между Ганой и Тайландом с 9 млн. человек и показателем доли «цифровых аборигенов» 6,3%

от общей численности населения страны, долей молодежи от общей численности населения страны в 12,7% и показателем 49,6% «цифровых аборигенов» от общей численности всей молодежи.

По оценке ITU (The International Telecommunication Union) в предстоящие пять лет количество "цифровых аборигенов" в развивающихся странах, к которым относится и Россия, более чем удвоится, что может составить рост до 18-20 млн. человек в Российской Федерации к 2018 году, что соответствует прогнозу данных обследования проведенного в 2016 году J'son & Partners Consulting, согласно которого к 2020 году 20% рабочих мест будут виртуальными [2].

Однако, чтобы осуществлять свой труд виртуально (в «облаке») работникам потребуется наличие необходимых навыков или «digital skills», которые характерны прежде всего «цифровым работникам».

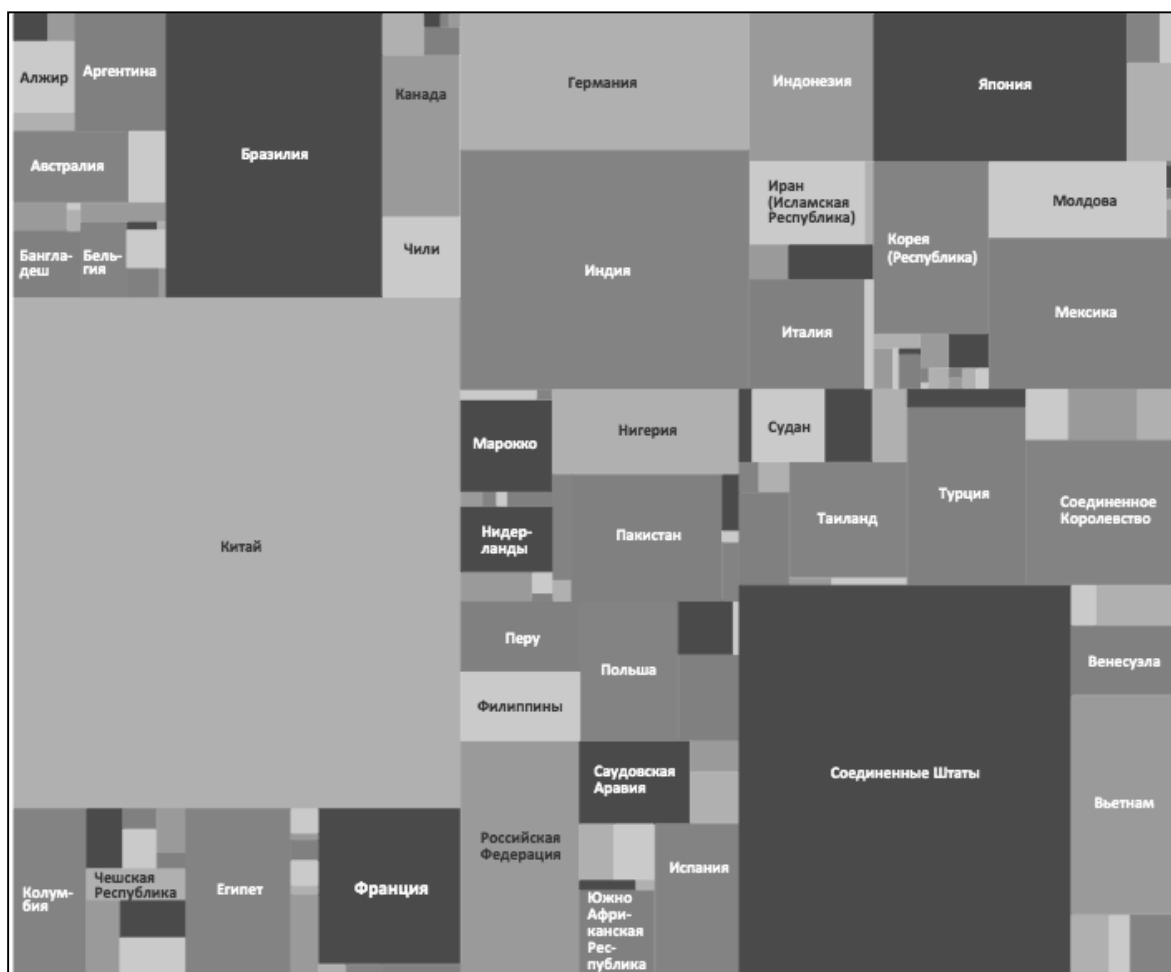
Основываясь на данных «Centre for Economics and Business Research» под «цифровыми навыками» следует понимать количество минимальных навыков, необходимых для человека, чтобы использовать сеть Интернет и ИКТ для получения доступа ко всем создаваемым ИКТ преимуществам. Таковыми цифровыми навыками являются:

1. Управление информацией: поиск, анализ, накопление, систематизация
2. Обмен данными: коммуницировать посредством ИКТ с другими людьми и системами, обмен мгновенными сообщениями, видеозвонки, и обеспечение обратной связи и др.
3. Осуществление финансовых операций с использованием ИКТ
4. Решение задач с помощью ИКТ: использовать ИКТ для совершения деятельности направленной на достижения результата
5. Создание цифрового продукта. Таковым может являться создание текстового документа, создания и совместного использования файлов

Человек, который может успешно осуществлять вышеуказанные задачи, как считается, обладает базовыми цифровыми навыками. [15].

¹ «Более двух десятилетий люди вели обсуждения и споры по поводу появления в мире отдельной и заметной группы молодых людей, которые рождены в цифровую эпоху и взрослеют, используя информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в своей

повседневной жизни. Эту группу соединенной сетями молодежи часто называют «цифровыми аборигенами».



Источник: информационный бюллетень «Измерение информационного общества, 2013 г.» http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2013/MIS2013-exec-sum_R.pdf. Примечание. – Абсолютное количество "цифровых аборигенов" в каждой стране (страны перечислены в порядке латинского алфавита, сверху вниз и слева направо), на которое указывает относительный размер ячейки

Рисунок 4. Распределение «цифровых аборигенов» по странам мира

Заключение

Подводя итог, отметим, что произошедшие изменения в развитии ИКТ формируют новую информационную экономику и цифровое общество. ИКТ спровоцировали на рынке труда фундаментальные сдвиги, последствия которых являются малоизученными и носят характер эволюции (по аналогии перехода от ручного труда к машинному). ИКТ привели к увеличению численности рабочих мест, создаваемых «облачными» технологиями и сформировали новые явления, характерные исключительно для инновационной экономики, таковым явлением стал «виртуальный труд» и «цифровой человек» (в оригинале - «цифровые аборигены»¹ - люди,

имеющие не менее пяти лет опыта интернет-деятельности). «Поколение тысячелетия» и его составная часть «цифровые аборигены» «к 2025 году будет составлять 75% численности глобальной рабочей силы» [Deloitte, 2014, The Deloitte Millennial Survey 2014: Big Demands and High Expectations].

Трансформация форм занятости в цифровую занятость (работу в «облаке») потребует решения таких задач, как:

1. Правовая. Закрепление новой формы трудового контракта, которая будет гарантировать как для работника, так и для работодателя права и обязанности. Формализация подхода, когда именно технологии создают среду

¹ «Более двух десятилетий люди вели обсуждения и споры по поводу появления в мире отдельной и заметной группы молодых людей, которые рождены в цифровую эпоху и взрослеют, используя информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в своей

повседневной жизни. Эту группу соединенной сетями молодежи часто называют "цифровыми аборигенами".

для осуществления социально-трудовых отношений на благо государства, общества и людей

2. Управленческая. Смена парадигмы на управление результатом, а не временем труда

3. Учетная. Отсутствие понятия рабочие часы.

4. Задача контроля. Контроль за исполнением показателей труда (как пример далее автор приводит методику KPI)

5. Экономическая и миграционная. Трудовой оффшоринг и регулирование налоговых и социальных отчислений для работника. Экономическая. Защита интересов государства в части налоговых отчислений

6. Социальная. Закрепление принципов работы: Работа в «облаке», из «облака», на компанию, которая находится в «облаке».

Вместе с тем существующий риск технологической безработицы вероятнее всего человечеству не грозит. Так ссылаясь на Д.Бессена [3]

инновации не вытесняют работников с рынка труда, а лишь перераспределяют между рабочими местами на рынке труда, в том числе создавая новые рабочие места, при этом не заменяя их. Термин автоматизация не ставится в прямую зависимость с безработицей, а управляемый процесс занятости посредством ИКТ станет полезным для повешения производительности труда, перераспределения трудовых ресурсов. Согласно данным исследований И.Б. Воскобойников, В.Е. Гимпельсон [4] «эффект реаллокации труда» может быть следствием различных перетоков рабочей силы, т.о. правильнее говорить о синергетическом эффекте, а не вытеснении.

Список литературы

1. Дегтярев А.В. ««Работа в облаке»: оценка производительности труда». –// «Нормирование и оплата труда в промышленности» № 3/2016. с. Стр.45-55.
2. Информационный бюллетень J'son & Partners Consulting «Перспективы распространения дистанционной занятости в Российской Федерации, 2014-2020 гг.». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/analiz-rynka-distantionnoy-zanyatosti-v-rossiyskoj-federatsii-20150617105228, дата обращения 10 декабря 2016 г.
3. Бессен Дж. Труд и технологии // Финансы и развитие. 2015. с.16–19.
4. Воскобойников И.Б., Гимпельсон В.Е. Рост производительности труда, структурные сдвиги и неформальная занятость в российской экономике // Вопросы экономики. 2015. №11. с.30–61.
5. Измерение информационного общества // Информационный бюллетень 2013, [Электронный ресурс] - http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2013/MIS2013-exec-sum_R.pdf, дата обращения 8 ноября 2016 г.
6. Tapscott D. Growing Up Digital: The Rise of the Net Generation // McGraw-Hill, NewYork, United States, 1998
7. Lehrer J. Our cluttered minds // The New York Times, 3 June, 2010, размещено по адресу <http://www.nytimes.com/2010/06/06/books/review/Lehrer-t.html>;
8. Blank G., Dutton W. H. Next Generation Internet Users: A New Digital Divide, in Society and the Internet: How Networks of Information and Communication are Changing Our Lives // Oxford University, 2014, p. 1-22.
9. Doyle M., Evans P., Quigley P. The Deloitte Millennial Survey 2014: Big Demands and High Expectations // Deloitte, 2014, p 4-8.
10. Hogan O., Sheehy C., Uppala S., Jayasuriya R. The economic impact of Basic Digital Skills and inclusion in the UK // Centre for Economics and Business Research, 2015, p. 9-10, размещено по адресу https://goon-uk-prod.s3-eu-west-1.amazonaws.com/uploads/The%20economic%20impact%20of%20digital%20skills%20and%20inclusion%20in%20the%20UK_Final_23_11_15.pdf
11. Deloitte, 2014, The Deloitte Millennial Survey 2014: Big Demands and High Expectations
12. McKinsey Global Institute: «Прорывные технологии: прогресс, который изменит жизнь, бизнес и мировую экономику» // [Электронный ресурс]. - <http://www.mckinsey.com/global-locations/europe-and-middleeast/russia/ru/latest-thinking/disruptive-technologies>, дата обращения 8 ноября 2016 г.
13. Benedikt Frey and Michael Osborne: «The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?» // Oxford Martin Programme on the Impacts of Future Technology working paper (Oxford, United Kingdom), 2013, pp.36-40.

Емельянович Анжелика Александровна,
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой экономики строительства и инвестиций
Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета
«НГАСУ (Сибстрин)»
Россия, г. Новосибирск
kristimof@yandex.ru

Кулягина Евгения Алексеевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории и предпринимательства
Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета
«НГАСУ (Сибстрин)»
Россия, г. Новосибирск
kulyagina_ea@mail.ru

Цуркан Елена Викторовна,
магистрант направления «Менеджмент»
Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета
«НГАСУ (Сибстрин)»
Россия, г. Новосибирск
lena.95064@gmail.com

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена исследованию возможностей повышения эффективности инновационной деятельности на предприятии за счет использования рациональных подходов к управлению инновациями. Особую актуальность в условиях нестабильности внешней экономической среды приобретает применение эффективных управленческих приемов для организации и управления инновациями с учетом масштабов и ресурсного потенциала предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационный менеджмент, инновационная политика предприятия, инновационная программа, модели инновационного развития предприятия, инновационная стратегия предприятия.

Введение

Как и любая сфера человеческой деятельности, управление подвержено постоянной динамике и изменениям, другими словами, сфера управления является также объектом инноваций. Согласно традиционному представлению, инновации представляют собой новый, улучшенный, модернизированный продукт, товар, услугу или процесс. Говоря об инновациях, всегда подразумевают результат интеллектуальной деятельности человека. Сам процесс инноваций творческий, часто фантазийный, как правило, направленный на повышение комфортности и эффективности одной из сфер/направлений дея-

тельности и жизни человека, часто дарящий человечеству абсолютный новый продукт или услугу.

Сущность и модели развития инновационного менеджмента

Инновационный менеджмент представляет собой совокупность принципов и методов, инструментов управления инновационными процессами. Другими словами, инновационный менеджмент как самостоятельная область экономической науки и профессиональной управленческой деятельности представляет собой одну из разновидностей функционального менеджмента, непосредственным объектом которого выступают инновационные процессы во всем

их разнообразии. По сути, инновационный менеджмент есть не что иное, как управление изменениями, приводящее к росту конкурентоспособности фирмы и ее продукции, что влечет за собой повышение прибыльности деятельности. В связи с этим, одной из самых важных задач управления инновационной деятельностью является выявление проблем и трудностей предприятий на пути инновационного развития и разработка мероприятий по повышению эффективности инноваций.

Очень часто успешности результата инновационного процесса предшествуют значительные периоды неудач, сопротивления нововведениям, препятствия различного характера. Отличительной характеристикой менеджера, применяющего инновационные приемы и технологии управления, являются настойчивость и стрессоустойчивость, способность методично идти к поставленной цели, невзирая на влияние негативных производственных, организационных, социальных, человеческих и прочих факторов. При этом надо иметь в виду, что часто на достижение целей и окончательного результата требуется длительный временной период.

Тем более ярко проявляются перечисленные личностные характеристики менеджера должны при управлении собственно инновациями. Успешность инноваций во многом определяется эффективностью, инновационностью самого процесса управления ими, предполагающего внедрение новых методов и форм использования различного вида ресурсов (научных, материальных, трудовых), готовностью подразделения, занимающегося инновациями, к стремительным изменениям внешней среды, зачастую неблагоприятным, а также скоростью адаптации к этим изменениям.

Очень часто на предприятиях отсутствует обособленное подразделение, занимающееся инновационным развитием. Создание такого подразделения позволяет и побуждает руководство привлечь в организацию высококвалифицированных специалистов, способствует снижению рисков, связанных с утечкой информации и разглашением коммерческой тайны.

Инновационный менеджмент как процесс, включающий в себя все функции управления, включает все стандартные для любого управленческого процесса этапы:

- 1) Первоначальная постановка цели и задач управления.
- 2) Разработка стратегии достижения цели, ее утверждение либо другие способы фиксации.

- 3) Выбор приемов, методов, структуры управления.
- 4) Обобщение всех параметров, указанных в пп.1-3 в программу управления.
- 5) Организация бизнес-процессов по выполнению программы.
- 6) Контроль за своевременностью и полной исполнением мероприятий программы.
- 7) Анализ и оценка эффективности каждого мероприятия и этапа программы.
- 8) Корректировка отдельных пунктов программы в зависимости от результатов этапа 7.

Инновационный менеджмент направлен, прежде всего, на такую организацию инновационных процессов, оптимизацию научных, материальных, трудовых ресурсов, которые позволили бы получить максимальный эффект от результатов от их использования.

Управление инновациями всегда ориентировано на изменения, поэтому требует широкого и, можно даже сказать, креативного взгляда на возможности организации и способности ее сотрудников.

В условиях доминирования таких свойств внешней среды как нестабильность, динамичность и нелинейность, фирмам необходимо развивать «способность самообновления и осовременивания», которая рассматривается в креативной экономике как способность организаций со временем проактивно реагировать на изменения в своей конкурентной среде и реструктурировать самих себя [1].

При оценке эффективности нововведений необходимо применять комплексный подход: давать оценку с экономической, социальной, экологической и т.п. точек зрения. Инновации любого уровня предполагают изменения на качественном и количественном уровне. Подходы к оценке эффективности инновационных процессов, а значит и качества управления ими, т.е. инновационного менеджмента на предприятии, должны быть отражены в инновационной политике предприятия, которая включает в себя:

1. Инновационную миссию предприятия, в которой сформулирован подход к инновационной деятельности, определены ожидаемые результаты. Миссия определяется акционерами (собственниками) предприятия.

2. Инновационную стратегию предприятия, в которой определены цели и задачи предприятия на несколько лет (как правило, рассматривается период от 5 лет и выше). В стратегии определяется функционал и взаимоотношения структурных подразделений предприятия, система

мотивации сотрудников, участвующих в инновационной деятельности. Стратегия определяется на уровне топ-менеджмента предприятия, и для того, чтобы быть жизнеспособной, должна соответствовать следующим принципам:

- отражать требования всех стейкхолдеров компании;
- четко определять приоритетность каждой из целей;
- достижимость целей должна быть четко измерима.

1. **Тактический (среднесрочный) план развития**, конкретизирующий задачи и мероприятия по проектам, либо небольшие проекты, внедрение которых предполагается в период от 1 до 5 лет. Разрабатывается, как правило, рабочей группой, в которую входят руководители инженерной, конструкторской, планово-экономической служб, подразделения, отвечающего за сбыт и снабжение, и, при наличии на предприятии, отдела маркетинга.

2. **Текущий (краткосрочный) план**, который определяет все мероприятия, задачи, связанные с инновационными проектами, на ближайший год. В его разработке принимают участие менеджеры среднего звена, руководители проектов и отдельные лица, непосредственно участвующие в проектах.

3. **Программы инновационного развития**, включающие конкретные мероприятия с конкретными задачами и сроками исполнения.

Инвестиционная политика зависит и, вместе с тем, определяет модель инновационного развития предприятия, то есть способ осуществления инноваций. Условно выделяют три основных модели: «компания - инициатор», «компания-адаптер», «компания-последователь». В зависимости от выбранной модели определяются организационно-управленческие механизмы, источники и объемы финансирования инвестиций, области инноваций.

По объемам капиталовложений модель «компания-инициатор» доступна в основном крупным предприятиям. Такие предприятия обладают собственным бюджетом для финансирования инновационной деятельности, имеют рейтинги, позволяющие получить доступ к государственному финансированию, крупным грантам, а также обладают финансовыми возможностями для создания структурных подразделений для инновационной деятельности с соответствующими материальными, кадровым и др. ресурсами. В таких случаях инновационная деятельность выделяется в отдельное крупное подраз-

деление со сложной организационной структурой, собственным бюджетом, и, как правило, собственной мощной производственной базой. Разработка, следование и корректировка в случае необходимости инновационной политики здесь носит фундаментальный характер, функционал подразделений и сотрудников, занимающихся инновационной деятельностью, регламентирован, индивидуальные показатели эффективности каждого сотрудника оцениваются на регулярной основе.

Применять модель «компания-инициатор» могут успешно и начинающие инновационные компании в случае, если собственник (один из собственников) является лицом, генерирующим инновационные идеи и решения. Но и в таком случае успешность компании зависит от доступа к финансированию генерируемых идей. Одним из механизмов поддержки малых инновационных компаний стали технопарки с их инкубаторами. На начальном этапе процесс управления инновациями на таких предприятиях сводится к собственно генерации идей и взаимодействию с внешними стейкхолдерами по поводу ресурсов по обеспечению реализации и внедрения этих идей.

Особенно успешно данная модель реализуется в рамках созданной инновационной инфраструктуры. В этом случае бизнес-инкубатор или технопарк встроены в инновационный кластер, который обеспечивают связь со всей совокупностью стейкхолдеров: производителями, инвесторами, наукой, потребителями и т.д. [2].

Модель «компания-адаптер» предполагает адаптацию под собственный бизнес уже готовых инновационных решений. При этом потенциал компании позволяет выступать и в роли «компаний-инициатора», но не стремится к этому на регулярной основе. Данная модель требует гораздо меньших объемов финансирования по сравнению с инициаторами, процессы, связанные с разработкой и внедрением инноваций, имеют укороченный цикл, организационная структура управления инновациями в таких компаниях упрощенная, требует меньших вложений всех видов ресурсов. Модель наиболее эффективно может применяться на предприятиях среднего бизнеса, в составе учредителей или топ-менеджеров которой имеются люди, обладающие креативным инженерным мышлением, способные формировать и организовывать научную и производственную базу на предприятии для осуществления инновационной деятельности в соответствии с выбранной моделью.

Использовать для инновационной деятельности модель «компания- последователь» может практически каждое предприятие. Здесь, как правило, инновационные решения покупаются, а внедрение и сопровождение инноваций, как правило, осуществляется по аутсорсингу внешними инжиниринговыми организациями. Обычно при такой модели инновационная политика не разрабатывается, управление инновационным направлением осуществляется каким-либо подразделением, для которого инновационная деятельность не является профильной, а вменена как дополнительная функция в перечень решаемых задач. Основные затраты по направлению инновационной деятельности связаны с приобретением собственно инновационной разработки и оплатой услуг внешней инжиниринговой компании.

Одной из ошибок при организации инновационной деятельности на предприятии и разработке инновационной политики является то, что руководство стремится выбирать первую модель - «компания - инициатора», которая кажется им привлекательнее, престижнее и статуснее. При этом ресурсная база предприятия позволила бы при выборе модели «компания-адаптер» быстрее двигаться по пути инновационного развития, более эффективно использовать имеющиеся у предприятия ресурсы.

Также осознанно и взвешенно, как модель инновационного развития, должна выбираться и область инноваций. Различают: инновации, связанные с технологическими и продуктовыми решениями; инновации, изменяющие управленческие процессы, например, в работе с персоналом, создании организационных структур; инновации в управлении эффективностью; инновационные преобразования информационных систем [3].

В психологии менеджеров чаще всего инновации ассоциируются с технологическими и продуктовыми решениями, в последнее время еще с информационными технологиями. Однако успешность инновационного развития в этих областях часто напрямую зависит от способности быть «последователями» или «адаптерами» в применении инноваций в сфере принятия управленческих решений, подборе кадров, формировании организационной структуры предприятия, ее реформировании.

Неверный выбор модели осуществления инноваций может привести в конечном итоге к остановке, полному отсутствию инновационной деятельности на предприятии.

Еще одной из причин проблем и трудностей, с которыми может столкнуться предприятие в своем инновационном развитии, является обнаружившаяся неспособность руководителей и специалистов просчитывать возможные последствия изменений инновационной политики государства, изменений тенденций на рынке. В этих условиях практически средством выхода из кризиса может стать применение методов управления проектами. Преимущество такого решения состоит в том, что соблюдение условий и принципов «жестких» методов управления, характерных для проектного менеджмента, позволяет значительно снизить степень неопределенности достижения целей инновационной политики.

Заключение

Резюмируя вышесказанное, представляется, что для повышения эффективности инновационного менеджмента на предприятии могут рекомендоваться следующие решения:

- 1) Разработка специальной программы отбора кадров для инновационного направления деятельности, создание для этого в профильном подразделении совместно с HR-службой предприятия внутренних профессиональных стандартов с разработанной системой компетенций, требований к образованию и личностным характеристикам сотрудников, включая способность к креативным решениям. Последнее качество потенциального сотрудника наиболее проблемно для выявления на стадии подбора персонала. Разработанный инструментарий по выявлению способности к генерации идей, разработке креативных решений с учетом специфики деятельности предприятия, его отраслевой направленности само по себе является инновацией.
- 2) Подбор эффективной модели инновационного развития предприятия, соответствующего его отраслевой принадлежности, миссии, научному, ресурсному и производственному потенциалу, этапу жизненного цикла.
- 3) Разработка инновационной политики, включающей в себя все перечисленные выше элементы, в соответствии с выбранной моделью инновационного развития, либо хотя бы элементов инновационной политики в случае применения модели «компания-последователь».
- 4) Отдельное внимание при разработке инновационной политики предприятия

необходимо акцентировать на развитие инноваций в области принятия управленческих решений при подборе кадров, формировании организационной структуры, своевременном ее реформировании (например, разработка критериев для понимания момента, когда необходимо задуматься о новой структуре предприятия).

- 5) Активное применение методов управления проектами при осуществлении инновационной деятельности в условиях нестабильности внешней среды, связанной

с экономическими, политическими и социальными факторами.

Любые практические мероприятия, позволяющие в конечном итоге повысить эффективность инновационного менеджмента на предприятии, должны ориентироваться на выпуск конкурентоспособной продукции/предоставление конкурентных услуг с обязательным получением дополнительной прибыли по результатам реализации инновационной программы.

Список литературы

1. Чернобровина А.Б., Глотко Н.Ф. К вопросу о стратегической траектории развития строительных организаций // Сборник трудов III Всероссийской научно-технической конференции, посвященной 80-летию НГАСУ (Сибстрин). - Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин). - 2010. - с. 355-361.
2. Коложвари Ю.Б. Методический подход к оценке эффективности бизнес-инкубаторов в рамках инновационного кластера / Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и право». – 2016. - № 7. с. 28-32.
3. Лубуж П., Ованесов А., Мефтахутдинова Ю. Шесть ключевых элементов программы инновационного развития [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://strategy.ru/6-key-elements-of-innovative-development-program> (дата обращения: 01.12.2016).
4. Управление инновационной деятельностью: учебник / Р.Г. Мумладзе, О.В. Николаев, Э.Б. Толпаров. – М. : Издательство «Русайнс», 2015. – 148 с.

Калинина Ольга Владимировна,
профессор, доктор экономических наук
Высшей школы маркетинга и малого предпринимательства
Санкт-Петербургского политехнического университета
Петра Великого

Васильева Мария Николаевна,
соискатель
Высшей школы маркетинга и малого предпринимательства
Санкт-Петербургского политехнического университета
Петра Великого
m.n.vasilyeva@mail.ru

АНАЛИЗ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ

Приведены результаты научного анализа целесообразности применения инновационного механизма организации системы образования и управления ее кадровым потенциалом – сетевого образовательного ресурса, сформированного на основе практического применения положений концепции «тройной спирали», адаптированных для российской действительности.

Ключевые слова: инновационный механизм; инновация; образовательный брокер; академический брокер; сетевой ресурс; социальная эффективность, единое электронное образовательное пространство.

Введение

Изменения, происходящие в экономике России, затрагивают непосредственно и сферу образования. Реформирование системы образования (внедрение механизмов автономного управления образовательными организациями^[1], принятие закона «Об образовании»^[2], переход к тестовой системе оценки результатов, двухуровневой системе высшего образования и др.) направлено на повышение ответственности образовательного учреждения и конкретного специалиста, расширение использования информационных технологий в деятельности образовательных организаций, внедрение принципов непрерывного образования в отраслях экономики и т.п. Несмотря на осуществляемые в социальной сфере реформы, до настоящего времени не удалось сформировать единую (на федеральном, региональном, муниципальном уровнях) систему управления образованием, а оценка результатов образовательного процесса проводится для каждого уровня обособленно (для системы дошкольного, начального, среднего, полного общего, высшего образования).

Система образования и ее инновационный механизм

Система образования – один из ключевых компонентов формирования научно-инновационной среды, так как именно она является основным поставщиком кадров для экономики, от уровня и качества образования в государстве зависит возможность инновационного прорыва в технической и социальной политике. При этом в формировании новой системы и структуры управления системой образования должны найти отражение достижения современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), позволяющих снизить транзакционные издержки на поиск информации и заключение неформального контракта между обучающимися или их представителями и образовательной организацией, а также иными заинтересованными сторонами. Как развитие инновационной системы невозможно без реформирования системы образования, так и развитие системы образования невозможно без внедрения инноваций в образовательный процесс. Инновации в данном случае могут быть:

- процессными, затрагивающими непосредственно организацию процесса предоставления образовательных услуг, управления системой образования на разных уровнях и пр.;
- продуктовыми, включающими использование современных технологических средств в образовательном процессе;
- базисными, влияющими непосредственно на порядок предоставления образовательных услуг, значительно изменяющими его;
- улучшающими, не затрагивающими основы предоставления образовательных услуг на разных уровнях, но влияющими на уровень и качество данных услуг;
- микроинновациями, реализуемыми в отношении определенной образовательной организации и отдельного процесса в образовательной организации.

В то же время современная система образования представляет собой консолидацию разнонаправленных интересов, не допускающих принятия консенсуального решения. Для конструктивного ведения диалога между элементами, которые не могут прийти к единой позиции, нередко требуются услуги медиаторов (посредников, разрабатывающих сценарии развития образовательного процесса в зависимости от выбранных условий, формирующих междууровневые образовательные траектории обучающихся: школа – колледж – вуз – организации послевузовского образования – объекты, способствующие профессиональному развитию).

Для модернизации экономики, социальной сферы, государственного управления, науки, образования необходимо, чтобы образовательная система готовила специалистов широко образованных, способных принимать рациональные и эффективные решения, по своей компетенции соответствующих требованиям и критериям, предъявляемым к выпускникам престижных вузов передовых стран. При этом важным является отслеживание эффективности капитальных вложений в систему образования по существующим государственным проектам и программам (Федеральная целевая программа развития образования на 2016-2020 годы, Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы, Стратегия развития 5-100-2020 и пр.), определение показателей капиталоемкости и капиталотдачи для системы образования.

Часть проблем, связанных с неурегулированностью социальной сферы, может быть решена

при формировании открытого доступа к информации. Одним из вариантов, обеспечивающим решение некоторых из указанных проблем, является использование инновационных механизмов развития кадрового потенциала организации, региона, экономики в целом, например, применение института образовательного посредничества (академического брокерства, единого электронного образовательного пространства). Кадровый потенциал, с позиции авторов, рассматривается как совокупность знаний, умений, навыков, которыми обладают сотрудники организации и совокупность кадровых потенциалов организаций, образующих кадровый потенциал экономики региона и государства в целом. А инновационный механизм призван повысить эффективность, прозрачность взаимодействия таких элементов как государство, частный бизнес, государственные организации, образовательные и научные организации.

Академический брокер – саморазвивающаяся организация, характерный элемент постиндустриального мира (сетевой экономики, Web 4.0. и Web 5.0.), основная задача которого состоит в создании, распределении и использовании знаний; формировании связей между исследователями (теоретиками) и практиками. Данный ресурс призван стать единым (но не единственным) источником достоверной информации в Интернет-среде. В мировой практике также используется термин «образовательный брокер» (knowledge broker). Под образовательным брокером, в первую очередь, в научной литературе подразумеваются организации, предоставляющие услуги дистанционного образования, управления совокупностями элементов системы образования. Авторы, в свою очередь, под академическим брокерством понимают информационную систему управления образованием на разных уровнях. Академический (образовательный) брокер может стать основой формирования единого электронного образовательного пространства.

Концепция тройной спирали в образовательной сфере

Институт академического брокерства тесно связан с концепцией «тройной спирали». Элементы «тройной спирали» в социальной сфере в России отличаются от традиционного представления в модели Г. Ицковица [7], коммерческая составляющая здесь значительно ниже, чем в западных странах (табл. 1 и рис. 1).

Таблица 1. Основные заинтересованные стороны, их роли в традиционной «тройной спирали» и в диссертации (разработка авторов)

Традиционная «тройная спираль»	«Тройная спираль» в российской практике
Государство	
<ul style="list-style-type: none"> – устанавливает правила игры; – занимается управлением общества; – обеспечивает необходимые ресурсы для стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности в университетах. 	<ul style="list-style-type: none"> – устанавливает требования к образовательному процессу (формирует стандарты, федеральные и региональные компоненты образовательных программ и пр.); – осуществляет разработку программ и реализацию мероприятий в области образования и здравоохранения; – обеспечивает необходимые ресурсы для стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности в университетах.
Образовательные организации	
<ul style="list-style-type: none"> – применяют знания на практике; – используют результаты исследований в новых образовательных дисциплинах. 	<ul style="list-style-type: none"> – формируют итоговые программы подготовки специалистов в области здравоохранения; – обеспечивают образовательный процесс.
Бизнес	Работодатели
<ul style="list-style-type: none"> – размещает структурные единицы на территориях научных парков исследовательских университетов; – привлекает обучающихся к разработкам. 	<ul style="list-style-type: none"> – обеспечивают реализацию социальных функций государства и удовлетворение потребностей населения в медицинских услугах; – обеспечивают рациональное распределение имеющихся ресурсов; – участвуют в научной деятельности.

Применимость академического брокера в сфере подготовки кадров и развития кадрового потенциала в отраслях народного хозяйства обусловлена несоответствием ожиданий и реальности для каждого из элементов от взаимной деятельности. Абитуриенты и студенты, поступающие в вузы, не всегда точно понимают, по каким образовательным программам будут проходить обучение, какими ключевыми знаниями, умениями, навыками, компетенциями они будут обладать, где и кем будут работать по окончании

учебного заведения, выбор учебного заведения и специальности не всегда может быть рационально обоснован на этапе поступления. Работодатели, в свою очередь, стремятся получить подготовленного специалиста, который может включиться в рабочие процессы с минимальными трансформационными и трансакционными издержками, не уделяя внимания его адаптации к новым условиям.



Рисунок 1. Особенности применения концепции «тройной спирали» в российских условиях (разработка авторов)

Формирование и развитие сетевого образовательного ресурса возможно в нескольких направлениях:

- 1) как объединение лучших практик образовательных организаций и использование достижений в практической деятельности;
- 2) как создание «надуровня» для образовательных организаций, обладающего дополнительными чертами и позволяющего использовать формирующиеся дополнительные качества для совершенствования образовательного процесса на муниципальном, региональном и федеральном уровнях.

Государство ставит цели и обозначает приоритеты, не всегда определяя способы их достижения. Только в 2013 году было принято постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил установления организациям, осуществляющим образовательную деятельность, контрольных цифр приема граждан по профессиям, специальностям и направлениям подготовки для обучения по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам среднего профессионального и высшего образования за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета» [3, 4]. Впервые нормативный акт включает позицию экспертного сообщества при формировании структуры набора в высшие учебные заведения, с учетом потенциального спроса на специалистов разных направлений подготовки в среднесрочный и долгосрочный периоды. Кроме того, Агентством стратегических инициатив разработан Атлас новых профессий, включающий более 180 новых профессий (в том числе – специалист по организации государственно-частных партнерств в социальной сфере, модератор платформы общения с госорганами) и признающий бесперспективным развитие порядка 50 существующих направлений подготовки [11].

В условиях интеграции России в международные организации (например, ЕАЭС, переход на двухуровневую систему образования, аналогичную Болонской системе и пр.) информационный ресурс сопровождения процесса образования может обеспечить более прозрачное сближение с системами образования других стран, обеспечить формирование системы открытых границ системы образования, существенно упростить процесс бенчмаркинга в национальной и региональных инновационных системах.

Концепцией проекта предусматривается создание информационного ресурса наподобие социальной сети с элементами организационных,

координационных и контрольных функций, то есть возможностью как формального, так и неформального общения, обмена опытом, решения текущих вопросов.

В структуре академического брокера можно выделить два основных блока – учебный (формальный) и коммуникативный (неформальный). Формальный блок призван разрешить проблему неэффективности официальных каналов распространения информации и разграничения ответственности учащегося и преподавателя, которая все более четко обозначается в настоящее время. В соответствии с концепцией «предпринимательского университета», преподаватели вузов рассматриваются как ученые-инноваторы, преподавание дисциплин сводится к обучению в процессе практической научной и производственной деятельности, обучение студентов должно происходить в процессе инновационной деятельности, развивать в них предпринимательские навыки. В то же время любой экономике требуются не только предприниматели (менеджеры, управляющие), но и исполнители, готовые реализовывать на практике поставленные задачи. Задача развития инновационной системы может, не достигнув цели, ликвидировать существующие достоинства отечественной системы образования.

Коммуникативный блок (форум) должен включать дискуссии на профессиональные темы, косвенно относящиеся к обучению вопросы, а также непосредственно моменты обучения, например, формирование рейтингов и рэнкингов. Также коммуникативная часть призвана формировать сетевые научные сообщества, объединяющие исследователей разных уровней из разных субъектов Российской Федерации и разных стран.

Общий анализ заинтересованности участников предполагает формирование кумулятивных показателей заинтересованности элементов «тройной спирали» в создании и функционировании единого информационного ресурса, обеспечивающего координацию, преемственность образовательного процесса и практической деятельности, реализацию на практике процесса непрерывного образования, автоматизацию формирования индивидуальных образовательных траекторий, включающих направления личностного, образовательного роста для индивида на разных этапах.

Определение заинтересованности каждого из элементов «тройной спирали» в ресурсе основано на сводных результатах опроса по группам

заинтересованных сторон на примере сферы (рис. 2).
подготовки кадров для здравоохранения

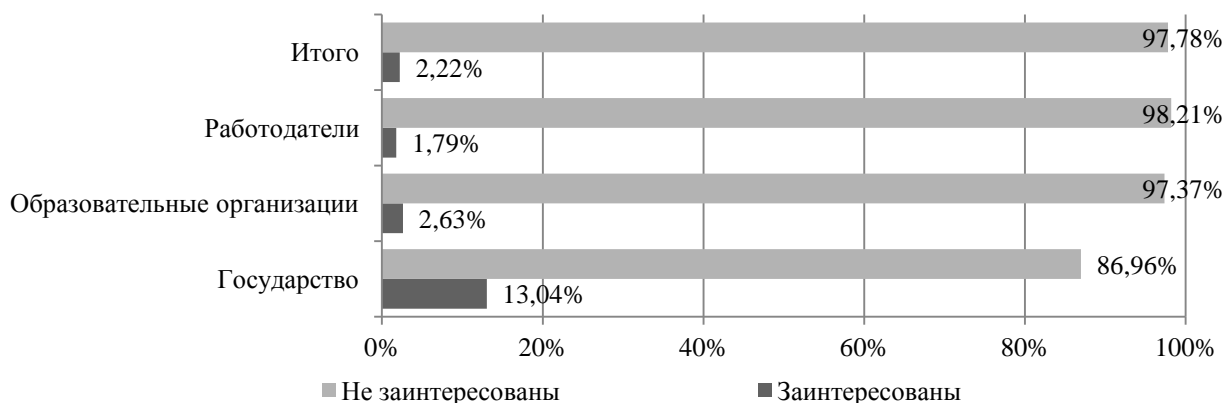


Рисунок 2. Общие результаты уровня заинтересованности потенциальных пользователей в ресурсе (разработка авторов)

Заключение

Как видно из общих результатов, наибольший интерес подобный ресурс вызывает в сегменте органов государственной власти (в терминах «тройной спирали» – государство) – 13,04%. Здесь важно учитывать особенность полученных результатов: высокий уровень обеспечивается законодательно установленным обязательством ответа на обращение, поданное в органы государственной власти. В целом же уровень заинтересованности в подобном ресурсе в настоящее время невелик – менее 2,3%, при этом в каждой из групп можно выделить потенциальный «локомотив роста».

Необходимо также отметить низкий уровень активности работы с информационными ресурсами и программами общего пользования (например, электронной почтой) в каждом из сегментов. Таким образом, побочным, но важным результатом анализа стало выявление низкого уровня использования средств Интернет-коммуникаций в среде органов государственного управления, образовательных организаций, работодателей, что свидетельствует о низком уровне использования ИКТ в их деятельности.

В научных кругах активно обсуждается необходимость формирования информационных систем сопровождения образовательных процессов, но, как видно из результатов исследования, практические предпосылки активного развития такого ресурса минимальны.

Создание подобного ресурса сможет решить несколько задач:

1. Формирование условия для мониторинга проблем, возникающих перед учащимися разных уровней;

2. Использование моделей распространения информации, обеспечивающих оперативное решение проблем;

3. Возможность формирования более гибкой системы информационного обмена (графиков, правил ответов на запросы, поступающие на разные уровни системы образования).

На современном этапе развития в вузах часть информации, иногда достаточно большая, распространяется неформально и не всегда соответствует действительности. При использовании единого ресурса должна появиться возможность получать ответы, более оперативно решать возникающие проблемы или находить аналогичные ситуации. Сроки получения ответов колеблются, за этот период обращение часто становится неактуальным.

Использование Интернет-среды для развития образовательного пространства позволит сформировать¹:

- целенаправленность, мотивация и результативность индивидуальной и совместной деятельности;
- совместное определение целей – вовлеченность в процесс целеполагания;
- усиление тенденций обособления и объединения членов сообщества - как условие становления индивидуальной и коллективной субъектности;

¹ Сергеев, А.Н. Сетевой образовательный проект как способ создания сетевого образовательного сообще-

ства / А.Н.Сергеев // Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания». Web: <http://www.grani.vspu.ru/>

- высокая интенсивность сетевых коммуникаций, возможность и востребованность непосредственного взаимодействия участников;
- сотрудничество, поддержка, открытая разработка собственных ресурсов, доступных для использования другими участниками сетевого сообщества;
- выстраивание различных форм групповой активности;
- конкуренция между участниками сетевого сообщества, самосовершенствование;
- выстраивание внутренних правил и норм поведения, способствующих определению своеобразия сетевого сообщества.

Развитие активного применения Интернет-технологий в системе образования в настоящее время возможно в нескольких направлениях: как на базе существующих сетей, так и в форме нового сетевого проекта. Сравнительная характеристика указанных направлений приведена ниже (табл. 2).

Таблица 2. Определение преимуществ и недостатков создания академического брокера, как инновационного механизма формирования кадрового потенциала, на базе существующих социальных сетей и нового проекта (разработка авторов)

	Использование существующих сетей	Создание новой сети
Преимущества	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие пользователей 2. Реализация ряда (не всех) идей 3. Опыт разработки и привлечения пользователей 4. Отсутствие необходимости преодолевать конкуренцию 5. Отсутствие затрат 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Реализация всех идей 2. Чистота эксперимента 3. Территориальность проекта (Санкт-Петербург)
Недостатки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Невозможность проведения эксперимента «с нуля» 2. Необходимость принятия «правил игры», используемых текущими порталами 3. Сложность (или невозможность) выделения Санкт-Петербурга как территориальной единицы эксперимента для пилотного проекта 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость преодолевать конкуренцию, возможность разработки новых средств привлечения пользователей 2. Возможность территориального ограничения для пилотного проекта

Подобные проекты уже существуют в разных формах:

- в виде социальных сетей (общего и специализированного типов),
- порталов непрерывного медицинского образования,
- электронных ресурсов дополнительного образования и пр.

Одной из проблем современной системы образования является низкий уровень мотивации студентов, отсутствие четкого восприятия цели обучения как процесса получения знаний, а не формального получения документа об образовании. Система лекционно-семинарских занятий уходит в прошлое, она не удовлетворяет современным требованиям к прикладному характеру образования, ориентированному на аудиовизуальное представление, особенно – с использованием средств ИКТ. Инновационные проекты в сфере образования во многом поддерживают визуализацию образования.

Новшеством в системе образования в России, независимо от области экономики, является необходимость подготовки кадров, способных работать как с самыми современными технологиями и оборудованием, так и с морально и физически устаревшими технологиями и оборудованием, для чего требуется не только знание последовательности выполняемых операций и действий, но и умение определять, на каком из этапов возникают проблемы и как их решать. Кроме того, теоретическая подготовка кадров должна быть на высочайшем уровне: на каждом из уровней образования у обучающихся должны формироваться умение применять полученные знания, принимать ответственность за самостоятельные решения.

Схема развития академического брокера в Санкт-Петербурге, предусматривает мероприятия, реализующиеся на каждом из этапов проекта (рис. 3).

Разработка концепции проекта		Развитие выбранной модели
Создание прообраза на базе существующих социальных сетей	Создание отдельного портала	Расширение функционала, поиск коммерческих возможностей
Создание группы в социальной сети	Создание отдельного портала – при условии выявления заинтересованных сторон на первом этапе	Расширение функциональных характеристик проекта (за счет добавления функций, привлечения («гостевого доступа») студентов и научных кадров, практикующего персонала)
Определение конкретных заинтересованных лиц в вузах, научных организациях, их возможности участия и координации работы	Организация работы отдельно по portalу и по группе (дублирование информации и возможных функций), более широкими функциональными характеристиками будет обладать портал	Определение координатора проекта для передачи управления. При достижении цели – повышения эффективности взаимодействия вузов со студентами, повышение эффективности образования. Предпочтительно передавать проект научным или общественным организациям – для соблюдения его некоммерческого и автономного характера
Определение структуры группы, исходя из возможностей и групп заинтересованных сторон	Определение более эффективного инструмента – текущие возможности социальных сетей или отдельного портала	

Рисунок 3. Компоненты сценария развития академического брокера в разрезе этапов (разработка авторов)

Результатом внедрения академического брокера, как инновационного механизма развития кадрового потенциала организации, отрасли, региона, государства, должно стать создание образовательного информационного кластера, включающего теоретическую (образовательные организации), практическую (работодатели) и управленческую (государство) составляющие; повышение эффективности обучения (в части повышения эффективности единицы затраченного на обучение времени).

Основными шагами по внедрению академического брокера в практику в настоящее время являются:

1. Определение заинтересованных лиц в государственных органах, образовательные учреждения, городские (государственные) и коммерческие организации – потенциальные работодатели готовы в современных экономических и геополитических условиях выполнять директивы, но не готовы проявлять инициативу самостоятельно. Основная роль в развитии образовательной политики закреплена за государством. В России «правила игры» в сфере образования определяет именно государство.
2. Определение заинтересованных сторон в сегменте работодателей и учебных заведений; необходимо определить набор ключевых компетенций через открытое обсуждение с

работодателями и образовательными организациями и последующее включение их в Федеральный государственный образовательный стандарт (ФГОС) следующего поколения. Для некоторых из специальностей (квалификаций) указанные изменения были осуществлены в 2014 году. Предоставление этой информации школьникам, студентам и иным заинтересованным сторонам является обязательным условием для формирования представления о знаниях, умениях, навыках, какими они должны обладать по завершении образовательного процесса в вузах и обеспечения возможности самообразования.

3. Использование механизмов профориентации для повышения уровня заинтересованности абитуриентов, возможность выявления сильных сторон абитуриента, его способностей, интересов, разработки индивидуальных образовательных траекторий с учетом предпочтений заинтересованной стороны.

Отличие академического брокера от существующих Интернет-ресурсов, предлагающих разнообразные образовательные услуги, состоит в формировании единого универсального информационного ресурса (виртуального образовательного пространства), соединяющего интересы элементов «тройной спирали», как основы для формирования сетевого сообщества и сопровождения процесса непрерывного обра-

зования в современной России. Он призван дополнять процесс обучения в традиционных условиях, предоставлять более широкие возможности для обучения как в выборе дисциплин, так и в выборе образовательных организаций, а также – обеспечивать возможность межличностного взаимодействия по актуальным проблемам. В современных условиях, когда взаимодействие в Интернет-среде становится преобладающим, использование возможностей ин-

формационно-коммуникационных и компьютерных технологий должно стать неотъемлемой частью процесса обучения, дополнять, но не заменять традиционную систему образования. Единое электронное образовательное пространство для разных уровней образования должно стать механизмом реализации концепции непрерывного образования и обеспечить повышение кадрового потенциала как составной части человеческого капитала России.

Список литературы

1. Об автономных учреждениях: Федеральный закон от 03.11.2006 №174-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. - №45. - Ст.4626
2. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 2012. - №53 (ч. 1). - Ст. 7598. - Ст. 10
3. Об утверждении Правил установления организациям, осуществляющим образовательную деятельность, контрольных цифр приема граждан по профессиям, специальностям и направлениям подготовки для обучения по имеющим государственную аккредитацию образовательным программам среднего профессионального и высшего образования за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета: Постановление Правительства РФ от 17.04.2013 №350 // Собрание законодательства РФ. – 2013. - №16. – Ст.1977
4. Об утверждении Правил установления организациям, осуществляющим образовательную деятельность, контрольных цифр приема по профессиям, специальностям и направлениям подготовки и (или) укрупненным группам профессий, специальностей и направлений подготовки для обучения по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, а также о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 08.04.2015 №285 // Собрание законодательства РФ. – 2015. - №14. – Ст. 2128
5. Андреева, Е.И. Рекомендации по оценке социально-экономической эффективности социальных программ: определения, подходы, практический опыт / Е.И.Андреева, И.Д.Горшкова, А.С.Ковалевская. – М.: Издательство «Проспект», 2014. – с. 21
6. Дуганов, М.Д. Оценка эффективности расходов на здравоохранение на региональном и муниципальном уровнях / М.Д.Дуганов. – М.:ИЭПП, 2007. – с.29-40
7. Тройная спираль. Университеты - предприятия - государство. Инновации в действии / Г.Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. - Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. - 238 с.
8. Constructing Knowledge Societies: New Challenges for Tertiary Education, Washington, DC: World Bank, 2002. – P.34
9. Nawotny, H. «Mode 2» Revisited: The New Production of Knowledge / H.Nawotny, P.Scott, M.Gibbons // *Minerva: A Review of Science, Learning & Policy*. – 2003. - Volume 41 - P.185-186
10. Spiro, E.S. Extended structures of mediations: Re-examining brokerage in dynamic networks / E.S.Spiro, R.M., C.T.Butts // *Social Networks*. – 2013. - № 35. - P.132-136
11. Атлас новых профессий. Web: <http://atlas100.ru/>
12. Сергеев, А.Н. Сетевой образовательный проект как способ создания сетевого образовательного сообщества / А.Н.Сергеев // *Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания»*. Web: <http://www.grani.vspu.ru/>

Петрова Людмила Владимировна,
кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры информационных систем в экономике
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола

Баранов Алексей Владимирович,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры прикладной статистики и информатики
Марийского государственного университета
Россия, г. Йошкар-Ола

Царегородцев Евгений Иванович,
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и финансов
Марийского государственного университета
Россия, г. Йошкар-Ола

Исследования поддержаны
грантом РНФ-16-18-10017
«Комплекс программ прогнозирования
экономического развития региона»

ОБ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДАХ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ РЕГИОНА

Рассматриваются методологические вопросы, связанные с инновационными методами прогнозирования устойчивого развития эколого-экономических систем (ЭЭС) региона. Доказывается, что имитационное моделирование (ИМ) необходимо для прогнозирования таких систем, что, в свою очередь, подтверждено с конкретными результатами, полученными с использованием современных ИТ, систем Pilgrim и Arena Basic и инновационного метода ИМ - агентных технологий - в среде Any Logic.

Ключевые слова: экологические системы региона, имитационное моделирование, прогнозирование устойчивого развития, Pilgrim, Arena Basic, Any Logic, инновационные методы.

Актуальность исследуемой проблемы

Экономика современной России связана с вопросами прогнозирования устойчивого экономического развития, происходящими, в том числе, в региональных эколого-экономических системах (ЭЭС). Последние относятся к классу сложных систем, которые отличаются наличием высокой степени неопределенности. Поэтому считаем, что вопросы, связанные с инновационными методами прогнозирования устойчивого развития ЭЭС региона весьма актуальны: в конечном итоге они связаны с рациональным ис-

пользованием природных ресурсов [7, 8]. Последнее связано с исследованием перспективных инновационных ИТ с использованием систем Pilgrim и Arena Basic.

Целью настоящей работы является исследование давно назревших и все более актуальных сегодня вопросов инновационного прогнозирования устойчивого развития ЭЭС региона.

Материал и методика исследований

Для проведения исследований использовались данные мониторинговых исследований состояния природной среды экономического региона Республики Марий Эл. Работа выполнялась

с использованием методологии системного анализа и использованием ИТ, связанных с ИМ в различных средах, наиболее распространены из которых является Pilgrim [2, 3, 4] и Arena Basic [5] и Any Logic [6].

Для получения имитационной динамической модели оптимального объема оздоровительных услуг ГУП РМЭ «Сосновый бор» использовалась система Pilgrim. Для оптимизации техники лесоперевалочных процессов СП ЗАО «Мари Форест» использовалась система Arena Basic.

Расчеты в обоих случаях представляли интерес для региональной экономики. В первом случае оптимизация экономической составляющей ЭЭС связана с коммерческой деятельностью организации и количеством пациентов, получивших оздоровительные услуги в масштабах региона. Во втором случае решались задачи, связанные с комплексной оптимизацией технических вопросов СП ЗАО «Мари Форест», и, в конечном счете, с экономическими вопросами лесного комплекса Республики Марий Эл.

Оба прикладных аспекта связаны с инновационными методами прогнозированием устойчивого развития ЭЭС региона для решения вопросов, связанных с выводом указанных организаций из кризисного состояния. Авторы считают, что рассмотренные вопросы продолжают оставаться актуальными и в современных экономических условиях.

Результаты исследований и их обсуждение

Проведенные исследования сфокусированы на дальнейшей разработке методологических подходов, связанных с инновационными методами прогнозирования устойчивого развития ЭЭС региона, повышением качества полученных решений, что, в конечном итоге, позволит управлять полученными результатами. Последние сравнивались с возможностями решения указанных задач с использованием других ИТ: например, Excel.

Именно инновационные методы прогнозирования устойчивого развития ЭЭС, на наш взгляд, позволят получить реально возможный инструментарий для сохранения природной среды региона.

Главные усилия в работе сконцентрированы на прикладных вопросах использования методологии системного анализа и применения вышеуказанных ИТ к расчету параметров ЭЭС с использованием системы Pilgrim и Arena Basic.

В случае проведения указанных исследований для ГУП РМЭ «Сосновый бор» было установлено, что возможности надстройки «Поиск решения» в Excel совершенно другие, нежели возможности системы «Pilgrim» (табл. 1).

В случае проведения указанных исследований для СП ЗАО «Мари Форест» было установлено, что возможности прогнозирования с использованием Excel просто не позволяют решить поставленных вопросов. Поэтому, далее было принято решение об использовании системы Arena Basic: указанная программа настолько универсальна, что позволила не только проследить полный цикл лесоперевалочных работ, но и рассчитать затраты на использование рассматриваемых вариантов различного технологического оборудования. Необходимость применения ИМ в Arena Basic была вызвана рядом причин, связанных с необходимостью исследования:

- не только работы самого оборудования, но также и установления связи процесса производства со сложными внешними условиями (например, в случае подачи вагонов под погрузку, который не поддавался учету без имитации);
- времени процесса перевалки на фоне большого количества произвольно воздействующих факторов;
- решение задачи сложного расписания (не только работников предприятия, но и диспетчера железнодорожного транспорта и погрузчиков);
- возможности визуального и расчетного выявления «слабых» мест проекта;
- возможности наглядного отображения процесса лесоперевалки.

При решении вышеуказанной задачи было установлено, что применение ИМ с использованием Arena Basic позволило избежать таких проблем, как неточности или ошибки в расчетах, недоучет воздействующих факторов.

В связи с этим можно считать, что прогнозирование результатов в указанных информационных средах обеспечивает устойчивость развития, что является действенным инструментом для сохранения природной среды региона.

Именно прогнозирование устойчивости ЭЭС, на наш взгляд, является действенным инструментом для сохранения природной среды региона.

В работе студентки ЭФ ПГТУ Ивановой Л.С. (2008 г.) по курсу «Имитационное моделирование» (науч. руководитель доц. Петрова Л.В.) выполнен прогноз реализации коммерческих путевок при оптимизации объема оздоровительных услуг ГУП РМЭ «Сосновый бор». Расчеты выполнены с применением CASE-технологии конструирования моделей «без программирования» Pilgrim.

Постановка задачи: имеется санаторий ГУП РМЭ «Сосновый бор», в котором могут быть оказаны услуги по оздоровлению населения одновременно не более 150 человек. Санаторий находится в государственной собственности, и он обязан обслуживать бюджетные путевки. Поэтому санаторий имеет два вида клиентов: бюджетных и коммерческих. Каждый клиент, проходя лечение, использует его ресурсы, а точнее,

оборудование, необходимое для лечения. Необходимо определить прогнозные значения загрузки санатория по количеству использованных мест и эффективность использования оборудования для оздоровления клиентов.

Графмодели, определяющие загрузку санатория, представлены на рисунке 1.

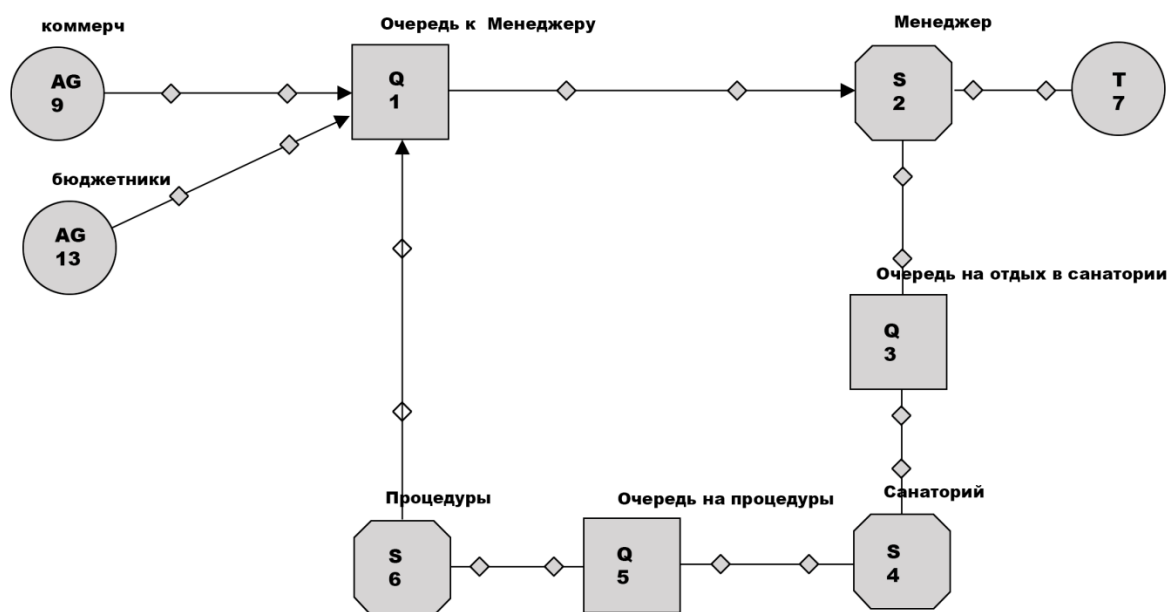


Рисунок 1. Графмодели

Результаты моделирования представлены в таблице 1 и на рисунках 2, 3 и 4, соответственно.

Таблица 1. Результаты моделирования

Номер узла	Наименование узла	Тип узла	Загрузка узла (%)	M [t] Среднее время	S ² [t] Квадрат коэффициента вариации	Число транзактов	Количество каналов в узле	Осталось транзактов	Состояние узла в момент окончания прогона модели
1	Очередь к менеджеру	queue	-	0,00	11,89	4123	1	1	открыт
2	Менеджер	serv	%=11,4	0,01	0,32	4122	1	0	открыт
3	Очередь на отдых	queue	-	57,55	0,44	4122	1	1438	открыт
4	Санаторий	serv	%=93,1	20,11	0,04	2684	150	150	закрыт

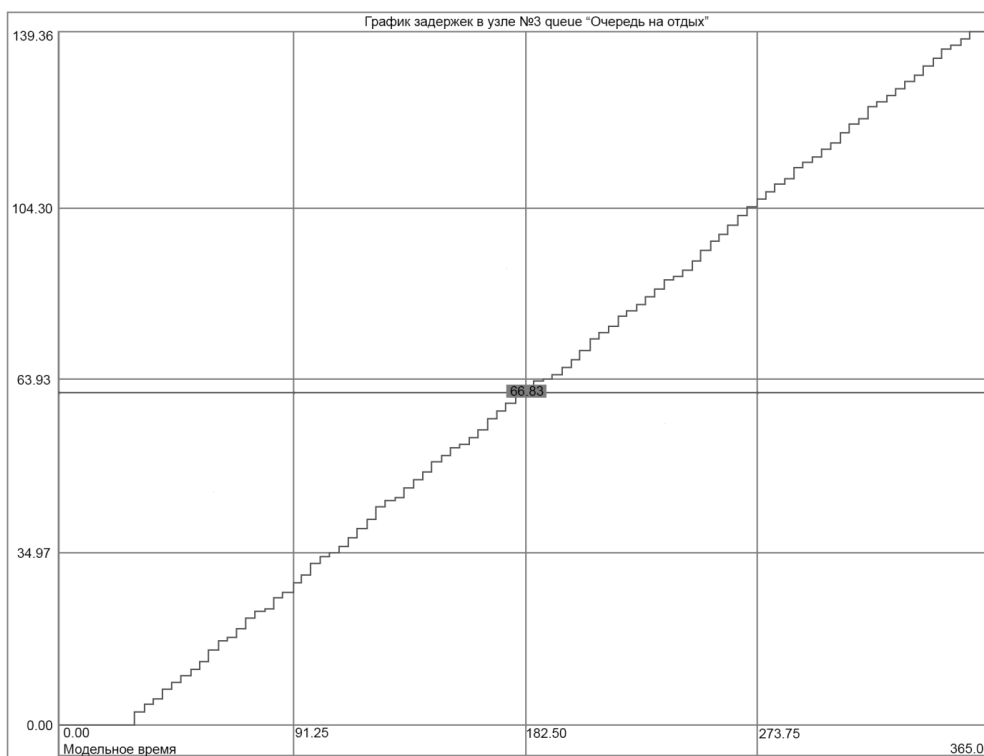


Рисунок 3. График задержек в узле №3 «Очередь на отдых»

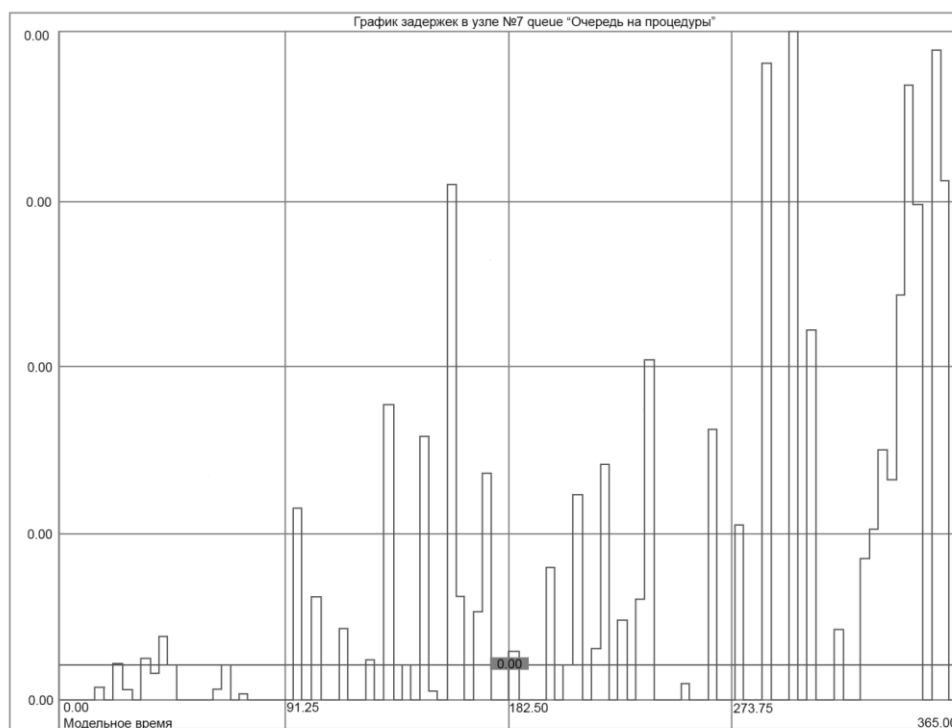


Рисунок 4. График задержек в узле №7 «Очередь на процедуры»

Построение имитационной модели всегда начинается с модулей создания объектов. В рассматриваемой модели представлено два таких

модуля: для подачи в систему вагонов под погрузку и поставки лесоматериалов для погрузки в эти вагоны. Модули создания объектов приведены на рисунке 5.

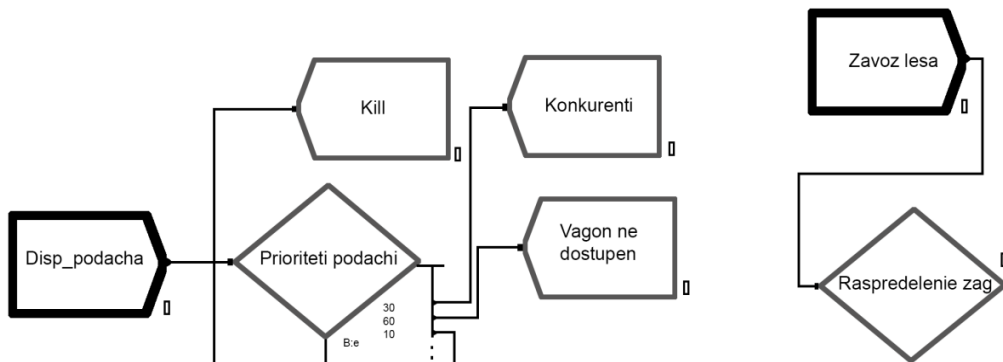


Рисунок 5. Модули создания объектов модели

Система ИМ Arena Basic позволила наглядно рассмотреть соотношение времени работы оборудования и оплачиваемого времени ожидания работы. На рисунках 6 и 7 представлены графики соотношения затрат для четырех рассмат-

риваемых вариантов оборудования для лесоперевалки. Достаточно хорошо видно, что в случае использования гидроманипулятора ГМТ-75Б затраты на период простоев заказанного оборудования минимальны.

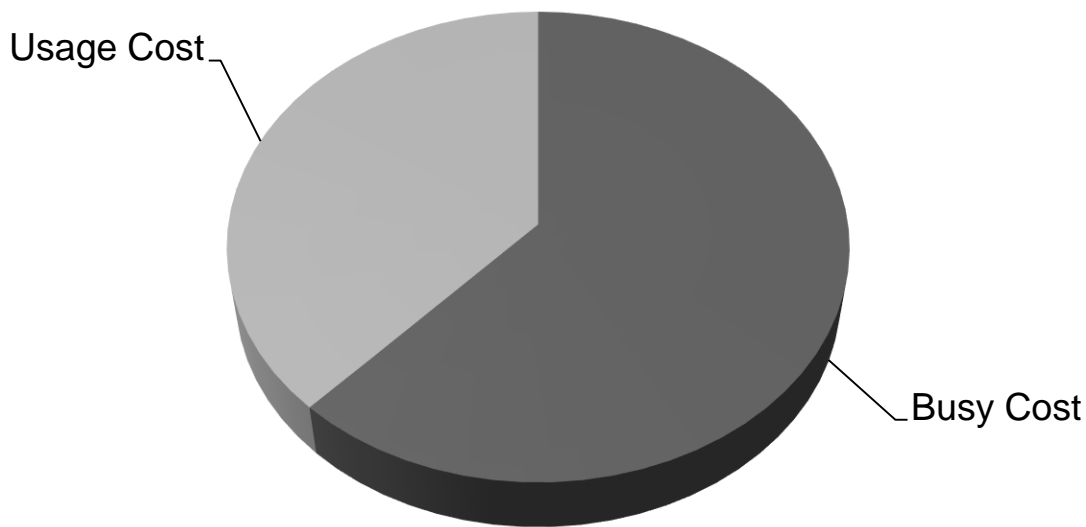


Рисунок 6. Соотношение оплачиваемых простоев и занятости ресурсов при использовании гидроманипулятора ГМТ-75Б

Т.е. большая часть средств приходится на непосредственную работу оборудования, тогда как в случае в противоположном результате использование гидроманипулятора ГМТ-51 почти 40% выделенных средств расходуется, на

простаивание во время ожидания подачи вагона либо загрузки.

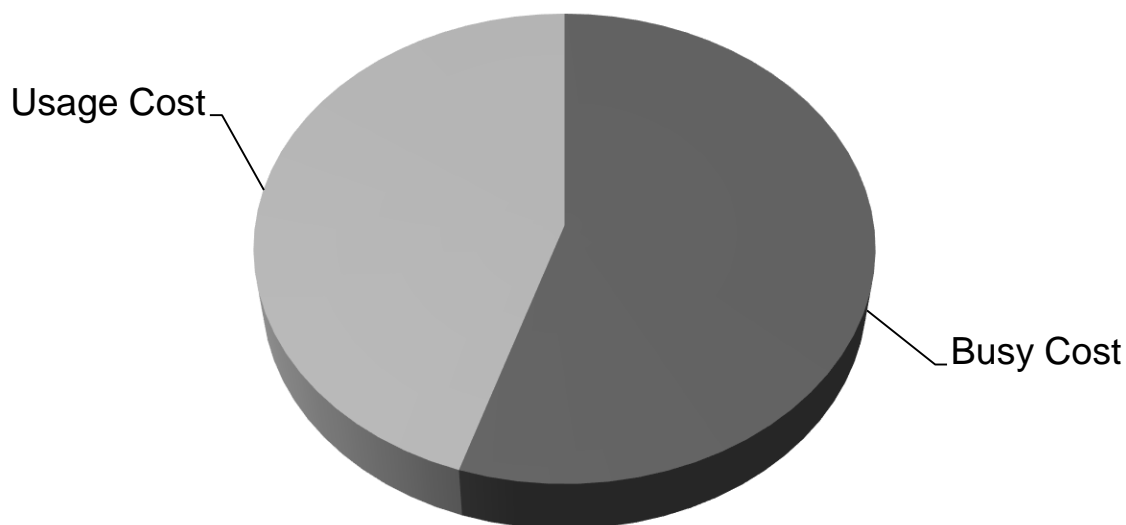


Рисунок 7. Соотношение оплачиваемых простоев и занятости ресурсов при использовании гидроманипулятора ГМТ-51

При прогнозировании объемов продаж лесоматериалов СП ЗАО «Мари Форест» предполагалось использование прежнего устаревшего оборудования, расчетные параметры при моделировании которых не учитывались вследствие их явного несоответствия минимальным экспертным оценкам.

Использование любых из рассматриваемых устройств для перевалки лесоматериалов позволило предприятию выйти на прежний уровень объемов продаж, снизить количество простоев оборудования.

Разработанная модель позволила выявить оптимальный вариант покупки оборудования и его дальнейшего использования. В результате проведенных расчетов было установлено, что наиболее оптимальным для СП ЗАО «Мари Форест» является приобретение гидроманипулятора ГМТ-75Б, что позволило значительно снизить издержки на перевалку лесоматериалов. Последнее послужило основой вывода СП ЗАО «Мари Форест» из сложившейся критической ситуации.

На основании вышеприведенных результатов, связанных с решением поставленных задач, можно сделать вывод, что пакеты Pilgrim и Arena Basic позволяют обеспечить решения с необходимой и достаточной степенью точности, что немаловажно в кризисных экономических условиях.

Естественное развитие экологических процессов происходит медленно; полной базовой информации, необходимой для построения моделей различных систем, как правило, нет, и ее приходится выявлять из разнообразия прочей информации, сбор которой происходил хоть и в сопутствующих областях, но с совершенно другими целями.

Заключение

Можно сделать вывод, что системы ИМ Pilgrim и Arena Basic позволяют получить различные варианты ЭЭС (используя качественную мониторинговую статистику). Полученные имитационные модели были использованы при оптимизации объема соответствующих услуг предприятия и решения сложных технических вопросов лесоперевалочных процессов. Приведенные практические примеры позволили вышеуказанным предприятиям выйти из кризисных условий. Последнее, как оказалось, актуально и в условиях современной экономики региона. На основании вышеизложенного, авторы считают, что дальнейшее развитие прогнозирования устойчивого развития ЭЭС региона, очевидно, будет связано с инновационными методами ИМ и ИТ, к которым современные исследователи относят возможности агентных технологий, например, в среде Any Logic. Считаем, что наши дальнейшие исследования в указанной области будут связаны с практическими аспектами ИМ в этой среде.

Список литературы

1. Горохов А.В. Общая теория систем: учебное / А.В. Горохов, Л.В. Петрова, В.И. Абдулаев, А.В. Баранов. – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2016. – 88 с.
2. Емельянов, А. А. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие / А. А. Емельянов, Е. А. Власова, Р. В. Дума – М. : Финансы и статистика, 2006. – 250 с.
3. Емельянов, А. А. Планирование экстремальных экспериментов с имитационными моделями / А. А. Емельянов // Прикладная информатика. – 2013. – № 3. – с. 76-90.
4. Емельянов, А. А. Технология программного моделирования и управления моделями в системе Actor Pilgrim / А. А. Емельянов, Е. А. Власова, Н. З. Емельянова, Н. Н. Прокимов // Прикладная информатика. – 2013. – № 5. – с. 64-95.
5. Некрасова Н.В. Имитационное моделирование в системе ARENA BASIC: учебное пособие / Н.В. Некрасова. – 2-е издание – Йошкар-Ола: ПГТУ, 2014. – 120 с.
6. Борщев, А. Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика [Электронный ресурс]. — / А. Борщев. — Электронные данные. — Exponenta PRO — Вып. 3-4 (7-8) 2004 — с. 38-47
7. Barkalova T. Challenges and Opportunities of using simulation models in forecasting socio-economic development of the region / T. Barkalova, T. Kokotkina, E. Tsaregorodtsev // International Journal of Environmental & Science Education 2016, Vol. 11, № 17, 10661-10671
8. Баркалова Т. Перспективы использования имитационного моделирования при прогнозировании социально-экономического развития региона /Т. Баркалова, Т. Кокоткина, Е. Васильева, Д. Беспалов, Е. Царегородцев // Экономика: вчера, сегодня, завтра.- 2016. - № 9. С 44-59

*Потехина Елена Николаевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов
Марийского государственного университета
Россия, г. Йошкар-Ола
elenavilor@yandex.ru*

Исследования поддержаны
грантом РФФ-16-18-10017
«Комплекс программ прогнозирования
Экономического развития региона»

МИКРОТЕОРИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА У.БАУМОЛЯ И ЕЕ РОЛЬ ДЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблема инновационного предпринимательства, пути ее решения в разных сферах экономики и бизнеса, являются определяющими для всех сценарных условий стратегического социально-экономического развития государства. Труды Уильяма Баумоля - лауреата международной премии Фельтринелли в области экономических и общественных наук 2005 года, явились методологической основой для анализа тенденций развития малого инновационного предпринимательства в России. В статье рассмотрены ключевые положения теории, раскрывающие значение разных видов предпринимательства – распределительного и производительного, охарактеризованы условия их применения и последствия для национальных экономик.

Ключевые слова: микротеория, инновация, предпринимательская деятельность, распределительное предпринимательство, производительное предпринимательство.

Введение

Развивающиеся микротеоретические концепции инновационного развития предпринимательства привлекают внимание ученых за рубежом и в России, становятся все чаще предметом научных дискуссий. Ключевыми вопросами в дискуссиях часто выступают, в том числе и модели ценообразования и предложения ресурсов. Проблемы формирования первой модели связаны с необходимостью совершенствовать затратный механизм, второй – с развитием логистической деятельности, ее эффективностью.

Развитие теории инновационного предпринимательства

Развивая микротеорию инновационного предпринимательства, Уильям Баумоль отмечает, что значительная область практических вопросов (юридические требования при создании новых компаний, ведение отчетности, бухгалтерского и налогового учета, технические приемы маркетинга и др.) сосредоточенных на деталях репликативной предпринимательской деятельности, связана с инновациями и менеджментом лишь косвенно. «В теории распределения и использования ресурсов до сих пор остаются

пробелы. Однако дальнейший прогресс в этой области анализа не требует преодоления таких же трудных препятствий, которые ожидают нас в теории инновационного предпринимательства» [1. с. 54].

В качестве ключевых препятствий У. Баумоль имел в виду: во-первых, гетерогенность, связанную с отнесением инноваций к нестандартным продуктам; во-вторых, неопределенность и непоследовательность при описании предпринимательства, разработке его формальных оптимизационных моделей, не позволяющих применять простые математические формы. Формальная оптимизация ограничена и является «неудобным» инструментом для анализа инновационного предпринимательства.

В традиционном анализе инновационной деятельности, основа которого была заложена Й. Шумпетером, предпринимателей делили, как правило, на две категории:

- инновационные предприниматели, направляющие значительную часть своих усилий на генерирование новых идей, реализацию новых проектов, производство новых продуктов;

– репликативные предприниматели, создающие компании, предлагающие товары, не обладающие никакими новыми свойствами.

Такое деление на практике – всегда условно. Основная масса работающих предпринимателей не заявляет о своих новациях, даже если они есть, отражают их в традиционных для себя видах деятельности, уделяя внимание лишь расширению ассортимента ряда производимых и предлагаемых товаров и незначительному (не всегда значительному) обновлению инвестиционных проектов. Поэтому затраты на инновационную деятельность в системе учета не выделяются, не подлежат отдельному внутреннему контролю, как инновационные, а источники финансирования отражаются как полученный доход (выручка).

Несмотря на то, что в своем анализе Й Шумпетер решающую роль отводит инновационному предпринимателю, при характеристике инновационной деятельности разных субъектов бизнеса на первый план им выделяется крупный бизнес «на первый план постепенно выходит рутинная инновационная деятельность крупного бизнеса, вытесняющего со сцены инновационных предпринимателей»[2]. При этом автор продолжает размышлять о решающей роли индивидуальных предпринимателей в экономическом росте. Можно согласиться с этой позицией лишь частично. Вернее, данная тенденция будет характерной для развитых экономик, где малое и среднее предпринимательство имеет развитые формы и масштабное применение. Пример занимаемой доли малого и среднего бизнеса в ВВП приведен в таблице 1. [3].

Таблица 1. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП

Страна	Доля малого и среднего бизнеса в ВВП, %
Россия	21
Канада	27
Чехия	35
Малайзия	47
США	62
Япония	63

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России в три раза меньше чем в США и Японии. Поэтому характеристика инновационного предпринимательства в исследованиях отечественных ученых – менее приметна. При взаимодействии субъектов крупного и малого бизнеса каждая из сторон может рассматриваться как отдельная история эволюции роли предпринимательства в развитии инновационной экономики.

Различия в результатах функционирования национальных экономик и значимости инновационных вкладов в них субъектов крупного и малого бизнеса формируются в зависимости от степени рыночного давления с позиции значимости роли крупных компаний в научно-технологическом прогрессе. Такое давление заметно практически в каждой развитой экономике, связано со стремлением перехода к новому технологическому укладу. В этом Россия заметно отстает, переход к шестому укладу технологического развития до настоящего времени не рассматривается авторитетными научными кругами в качестве реального. Единственное, что отличает стратегию перехода российской экономики к новому технологическому укладу, связанному с инновационным направлением

развития, это – выделенные в программных документах шесть направлений перехода:

- первое направление – развитие человеческого потенциала, создание условий для развития способностей человека в обществе, повышения конкурентоспособности человеческого капитала в важнейших (приоритетных) отраслях экономики;
- второе направление – создание высококонкурентной институциональной среды, в которой решающую роль играет стимулирование предпринимательской активности и инвестиционная привлекательность;
- третье направление – структурная диверсификация экономики, основанная на развитии технологических инноваций;
- четвертое направление – закрепление глобальных конкурентных преимуществ и их развитие, в первую очередь, в энергетике, транспорте, аграрном секторе, в перерабатывающих природных ресурсы отраслях;
- пятое направление – развитие внешнеэкономических приоритетов страны на основе активного и эффективного участия в международном разделении труда;

– шестое направление - переход к новой модели пространственного развития экономики, в которой ведущую роль будут играть новые центры социально-экономического развития: территориальные и отраслевые кластеры, территории опережающего социально-экономического развития, особые экономические зоны, иннополисы и др. В таких центрах должно быть обеспечено качество и уровень жизни населения, сокращение его дифференциации и укрепление стратегического управления в регионах.

Учитывая, что российская экономика достаточно устойчива, уже в настоящее время может быть обеспечена воспроизводственным оборотом сырьевых ресурсов, ускорение инновационных процессов и проектирование новых инновационных систем должно явиться концептом (системообразующей связью) приоритетных и традиционных отраслей экономики.

Рыночное давление крупных фирм на процессы инновационного развития связывают чаще всего с тем, что решающую роль в переходе крупных компаний на инновационный путь развития играет свободная конкуренция. Она не сдерживается жесткими государственными ограничениями, принудительно насаждаемыми традиционными правилами. Соперничество крупных фирм на рынках возникает, как правило, между фирмами – олигополисами, доминирующими среди основной массы небольших по масштабу деятельности компаний или среди их небольшого количества.

Для олигополисов инновации являются основным инструментом конкурентоспособности, при помощи которого ведется интенсивная инновационная деятельность, проводятся собственные НИОКР, совершенствуется специализированная под инновационный процесс внутренняя организация. Большое значение имеет также форма собственности. Например, на долю частного бизнеса в США приходится около 70% расходов на инвестиции, которые осуществляли более 30 тыс. хозяйствующих субъектов. При этом специалисты отмечают, что доля немногим более 160 компаний занимала в общем объеме НИОКР 46% [1, с. 65]. Инновационная деятельность крупных компаний конструируется с учетом такого же подхода, который распространен в малом бизнесе, т.е. с учетом минимизации рисков.

Недоступность или малая доступность инвестиционных ресурсов для реализации инноваций малыми и средними предприятиями в Рос-

сии привела к развитию новых форм стимулирования инвестиций, в первую очередь частных. К таким формам инвестиций относится стартапы, запускаемые в сегментах IT технологий, биотехнологий и энергоэффективности. Специалисты отмечают, что российский рынок стартапов занимает одно из ведущих мест среди европейских стран, уступает лишь Германии, Великобритании и Франции. Для его роста в России имеются колоссальные ресурсы. Однако существуют и препятствия, главным из которых является неразвитость финансовой инфраструктуры.

Стартапы, запускаемые в России в сфере IT-технологий, характеризуются короткими проектами с небольшими рисками, что отличает их от проектов, реализуемых в реальном секторе экономики. В сфере энергоэффективности, характеризующейся высоким уровнем затрат, стартапы не отличаются высоким уровнем развития несмотря на то, что данное направление рассматривается как основной технологический тренд будущего развития экономики.

Высокий уровень затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, на реализацию инновационных технологий присутствуют в целом ряде отраслей российской экономики. Это объясняется тем, что при недостатке базовых условий для развития стартапов коллективы научных работников и специалистов, реализующих инновационные проекты, затрачивают значительное количество средств на НИОКР для создания необходимой инфраструктуры, что влияет на удорожание запуска стартапов. Следует заметить, что до настоящего времени нет эффективных инструментов использования для успешного запуска проектов административного ресурса. Поэтому постоянно дискутируемой проблемой, мешающей инновационному развитию малого и среднего предпринимательства, рассматривается наличие административных барьеров, малоснижаемых несмотря на все предпринимаемые государством, меры.

Поскольку в России единично присутствуют такие стартапы, как Сколково, чаще всего на все остальные стартапы тратятся личные сбережения инвесторов или организаторов, причем львиная доля рисков инвестиций в инновационные проекты ложится на владельцев бизнеса. Те же проблемы присутствуют при осуществлении инвестиций так называемыми бизнес-ангелами, то есть частными лицами, вкладывающими собственные средства в стартап на стадии его зарождения. Бизнес-ангелы не вмешиваются

в деятельность организации и не претендуют на скорый возврат вложенных средств. В последние годы наблюдается тенденция, что рост сообщества бизнес-ангелов пополняется владельцами крупных предприятий, холдингов, консолидированных в группы предприятий и др. Такая тенденция не решает проблему инновационного развития предпринимательства за счет самостоятельного развития субъектов малого и среднего бизнеса. Отсутствие в их руках достаточных источников финансовых средств не позволяет инвестировать в серьезные проекты и развивать инновационную деятельность. Заемный капитал является слишком дорогим, чтобы заменить им частные инвестиции.

Между тем в теории инновационного предпринимательства развивается идея о том, что большая часть революционных открытий и кумулятивных пошаговых усовершенствований технологии и продуктов рождается именно на базе малых предприятий. Об этом свидетельствует история всех важнейших технологических новаций 20 века (самолет, вертолет, персональный компьютер, кардиостимулятор и др.), которые создавались в сфере НИОКР, разделенной между крупными фирмами и малым бизнесом, в пользу малого (то есть были произведены именно в сфере малого бизнеса). Американские малые фирмы в этой сфере преуспели намного больше, чем российские. На их долю приходится 1/3 часть общего количества получаемых патентов, связанных с научными исследованиями, а инновации реализуются в среднем в 2 раза чаще, чем в крупных компаниях. В этой связи У. Баумоль заключает, что тенденция к разделению принадлежащих к частному сектору компаний на две первичные группы – крупные и малые фирмы приводит к тому, что «...на долю индивидуальных изобретателей и предпринимателей приходится непропорционально большая доля важнейших научно-технических открытий. Крупные, давно присутствующие на рынке фирмы выпускают товары, в основе которых лежат эти открытия, и улучшают их посредством инкрементальных усовершенствований. Совместная деятельность крупных и малых фирм – одно из условий экономического роста» [1. стр.79].

Происходящие в мире - промышленная революция, беспрецедентные темпы инновационного предпринимательства, внедрение инноваций и как следствие — экономический рост фирмы, отрасли, страны, объясняются в теории инновационного предпринимательства существова-

нием механизма перераспределительного и производительного накопления богатства. Здесь можно выделить несколько значимых моментов:

- во-первых, у большей части научного сообщества за рубежом нет сомнения в том, что перераспределение стало явным способом накопления богатства. Тенденции последних двух веков приводят, хотя и медленно к росту мотивации производительного накопления богатства. В национальных экономиках с развитой сетью институтов предпринимательства объем инновационной предпринимательской деятельности существенно больше, нежели там, где такие институты отсутствуют или являются слабыми. Перераспределительное предпринимательство по сути, имеет деструктивный характер, что ведет к сокращению объемов производства и ограничению возможностей производительных предпринимателей;

- во-вторых, сокращение объемов производства в экономике характеризует предпринимательство, как «игру с отрицательной суммой», от которой проигрывает, в первую очередь, общество. Поэтому в национальных экономиках, развивающихся на «эффективной демократии», принимаются правила, препятствующие перераспределительной деятельности и поощряющие производительную. Можно видеть, что в богатых странах, например, в США сохраняется доля перераспределительного предпринимательства, а в развивающихся странах наблюдается ускорившаяся переориентация предпринимательства на производительную деятельность.

В качестве детерминанты развития предпринимательских усилий в обществе согласно микротехории инновационного предпринимательства У. Баумоль использует расширенную модель распределения предпринимательских усилий Й. Шумпетера. Согласно этой модели инновации, определяемые как осуществление новых комбинаций, не ограничиваются обычными технологическими усовершенствованиями и могут принимать различные формы, например:

- изготовление нового, еще неизвестного потребителям блага или создания нового качества того или иного блага;
- внедрение нового, неизвестного данной отрасли промышленности метода или способа производств, а в основе которого обязательно лежит новое научное открытие таким способом может стать новое коммерческое использование какого-либо товар;
- освоение нового рынка сбыта, на котором данная отрасль промышленности

еще не была представлена, независимо от существования данного рынка;

- получение нового источника сырья независимо от существования такого источника ранее и причин, по которым он не принимался во внимание либо считался недоступным;
- реорганизация в отрасли, приводящая к изменению монопольного положения одной компании за счет другой.

Учитывая, что названные формы инноваций Й. Шумпетера известны с первой половины прошлого столетия и современными учеными воспринимаются в качестве основных направлений распределения предпринимательских ресурсов между этими формами, в современных условиях не всегда есть уверенность в том, что за счет такого распределения могут быть получены существенные результаты. Поэтому У.Баумоль расширяет список Й.Шумпетера, включая в него:

1 - инновационные действия по передаче технологий, что дает преимущество внедрять уже доступные технологии с определенной степенью их модификаций и адаптации к конкретным условиям;

2 - определенные правовые целенаправленные действия, неиспользовавшиеся ранее, позволяющие направить поток ренты тем предпринимателям, кто первым открыл возможность ее получения.

Современным исследователям такое дополнение позволяет сделать вывод о том, что правила практической предпринимательской деятельности между производительным и непроизводительным предпринимательством могут меняться.

В современном мире непроизводительное предпринимательство продолжает существовать в различных формах. Известно множество примеров и поведенческих мотиваций, ориентированных на извлечение ренты посредством участия в судебных процессах, посредством из-

менения политики налогообложения (применения высоких налогов), и даже посредством экономического вымогательства посредством «зеленого шантажа» и др. В обществе существуют многочисленные лоббисты и мегалоббисты, предприниматели различные по масштабам усилия на создание и реорганизацию институтов предпринимательства. Причем некоторые результаты лоббистской деятельности наносят большой вред обществу из-за их корыстных целей.

Развивая теорию инновационного предпринимательства в настоящее время можно отметить, что все существующие модели инновационного предпринимательства могут существовать и законным способом взаимодействовать. Основное внимание предлагается сосредоточить на простых вещах на изучении спроса и предложения, при котором анализ спроса следует начинать с предельной производительности, учитывающей все факторы производства. Выбор направлений предпринимательской деятельности не должен осуществляться под экономическим давлением, действующих в национальной экономике политических инструментов. Не случайно в обращении Президента Российской Федерации к Федеральному собранию 01.12.2016. отмечено, что в России серьезно обновлена правовая база в сфере предпринимательства и важно обеспечить ее эффективное применение на местах, развивать базовые сервисы для бизнеса и внедрять лучшие региональные практики.

Заключение

Теория инновационного предпринимательства в настоящее время, позволяет не только соединить микроанализ и анализ экономического роста, но и способствует образованию среды для формализации предпринимательской деятельности и увеличению достижений инновационных предпринимателей.

Список литературы

1. Баумоль У. Микротеоории инновационного предпринимательства [Текст] / пер. с англ. Ю.Каптуренского; под ред. Т.Дробышевской. – М.: изд-во Института Гайдара, 2013. - 432 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). - М.: Прогресс, 1982. - 403 с.
3. <http://www.vestifinance.ru/infographics/5337>

Туник Кирилл Вадимович,

аспирант

Государственного университета управления

г. Москва, Россия

tunik-kirill@mail.ru

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СПОРТИВНЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ

Рассмотрены существующие спортивные кластеры, обоснована необходимость создания новых кластеров в Российской Федерации. Рассмотрены цели и методы выстраивания взаимоотношений в отрасли. Выделены необходимые действия для достижения эффективной работы кластеров.

Ключевые слова: спортивная индустрия, спортивные кластеры, инновации в спорте, физическая культура.

Введение

Индустрия спорта в нашей стране получает новый виток развития. Можно с уверенностью говорить, что период с 2010 по 2020 гг. — это период спорта в России. Универсиада в Казани в 2013 году, Чемпионат Мира по легкой атлетике в Москве, Кубок Мира по Регби-7, Зимние Олимпийские Игры в Сочи, этап Гран При Формулы-1 в Сочи, Чемпионат Мира по водным видам спорта в Казани, Чемпионат Мира по хоккею — все это уже прошло в нашей стране. И, наконец, впереди нас ждет Кубок Конфедераций по футболу и Чемпионат Мира по футболу. Этому, безусловно, способствует стратегия государства, направленная на развитие и популяризацию здорового образа жизни, развитие инфраструктуры регионов, конкурентоспособности российского спорта и развития индустрии как таковой.

При всем разнообразии спортивной жизни страны в данный период существует необходимость в построении спортивных сооружений,

комплексов для подготовки спортсменов различного уровня, лечения спортсменов, развития необходимых навыков при помощи новых методов подготовки.

Долгое время наши спортсмены для подготовки к крупным соревнованиям отправлялись на сборы за рубеж, т.к. в нашей стране не было сооружений, позволяющих в полной мере подготовиться к соревнованиям. В связи с этим в регионах появляются программы по созданию спортивных кластеров, прежде которых не наблюдалось. Доля граждан, систематически занимающихся спортом в нашей стране составляет порядка 20%, в то время как, например, в Финляндии, Швеции, Японии, Франции эта цифра достигает 60% и более (рис. 1).

Ежегодно на развитие массового спорта в нашей стране выделяется более 250 млрд рублей. Программа, рассчитанная до 2020 года рассчитана на то, что доля людей, систематически занимающихся спортом в стране, достигнет 40% (рис. 2).

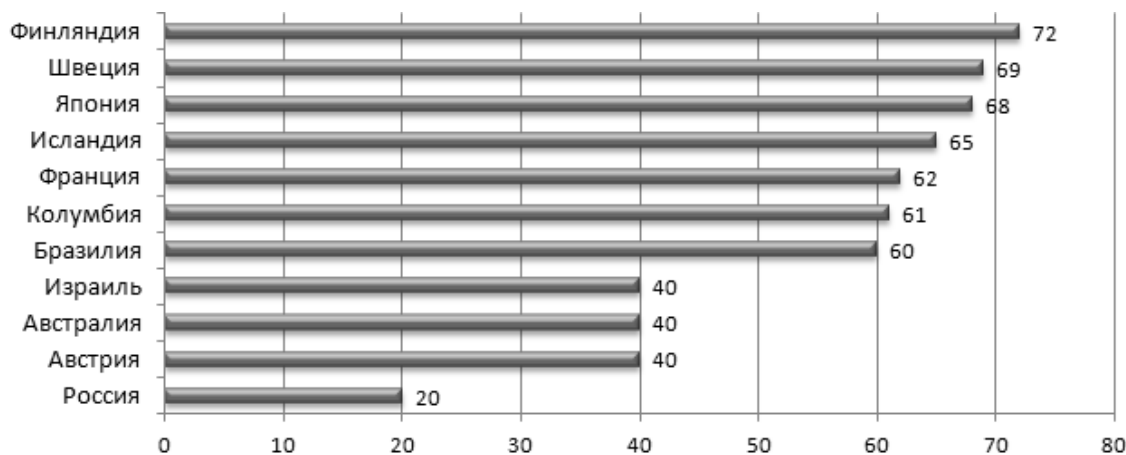


Рисунок 1. Доля лиц, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в различных странах (%)

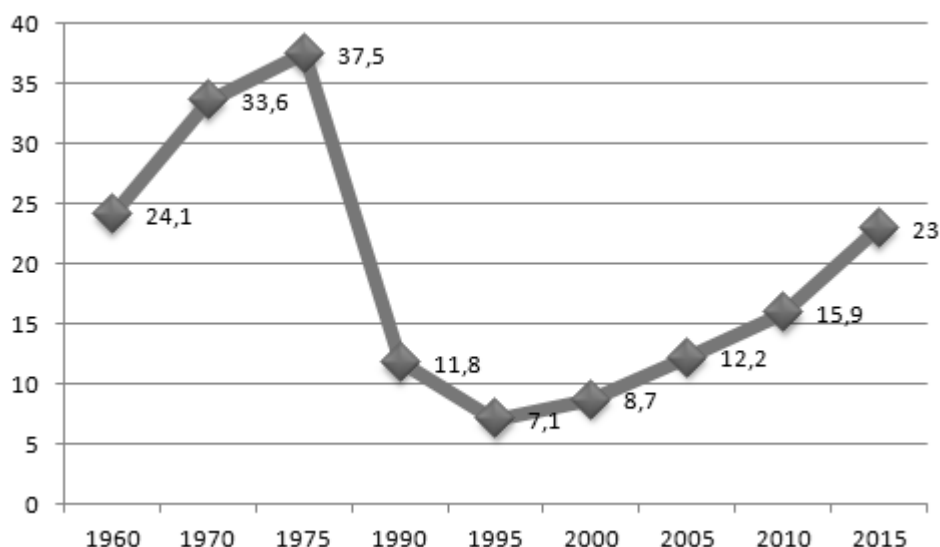


Рисунок 2. Динамика численности лиц, систематически занимающихся физической культурой и спортом в России (% от общего числа населения)

Общая характеристика спортивных кластеров России

Первые спортивные кластеры, после Олимпиады 80-го года в Москве, начали создаваться в преддверии следующего грандиозного события – Олимпийских Игр в Сочи.

В Сочи к Олимпийским Играм построили два кластера: прибрежный и горный.

Прибрежный кластер включает в себя 9 сооружений: Олимпийский стадион «Фишт» (23 млрд.руб.), Большой ледовый дворец «Большой» (9,3 млрд.руб.), Ледовая арена «Шайба» (более 1,24 млрд.руб.), Керлинг-центр «Ледяной куб» (1,5 млрд.руб.), Дворец зимнего спорта «Айсберг» (8,9 млрд.руб.), Конькобежный центр Адлер-Арена (более 1 млрд.руб.), Медальная площадь, Тренировочный каток для фигурного катания и шорт-трека, Тренировочный каток для хоккея.

Горный кластер включает в себя 5 сооружений: Комплекс для соревнований по лыжным гонкам и биатлону «Лаура» (587 млн.руб.), Горнолыжный центр «Роза Хутор» (68,5 млрд.руб.), Комплекс для прыжков с трамплина «Русские горки», Центр санного спорта «Санки» (9,18 млрд.руб.), Экстрим-парк Роза Хутор.

Кроме спортивных объектов также была усовершенствована инфраструктура региона: Аэропорт «Адлер» (8,2 млрд.руб.), Дома для волонтеров, Прибрежная Олимпийская деревня (25 млрд.руб.), Горная Олимпийская деревня, Дополнительная олимпийская деревня, Медиа-центр «Горки», Главный медиацентр в Олимпийском парке (38,3 млрд.руб.), Отель «Русские

сезоны» (3 млрд.руб.), Гостиничный комплекс Azimut (16 млрд.руб.), Radisson Blue Paradise Resort & SPA Hotel (9,5 млрд.руб.), Гостиничный комплекс Bridge resort (9,5 млрд.руб.), Гостиница «Жемчужина» (200 млн.руб.), Имеретинский грузовой порт (6 млрд.руб.), Адлерская ТЭС (28 млрд.руб.), Краснополянская ТЭС (475 млн.руб.), Совмещенная дорога «Адлер-Альпика Сервис (Красная Поляна)» (285,4 млрд.руб.), Дублер курортного проспекта (83,2 млрд.руб.), Газопровод Джубга — Лазаревское — Сочи (32,6 млрд.руб.), Адлерский вокзал, Станция «Олимпийский парк», Станция «Альпика-Сервис», Университи плаза (13 млрд.руб.), Некрасовка (1 млрд.руб.).

В целом на проведение Олимпиады было потрачено около 1,5 трлн. руб.

После прошедшей Олимпиады Россия начала подготовку к Чемпионату Мира по футболу 2018 года.

В список городов подготовки к Чемпионату мира попали Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара, Волгоград, Нижний Новгород, Казань, Калининград, Сочи, Саранск.

Стоимость арен предварительно обойдется в 170 млрд. рублей, т.к. во многих городах отсутствуют спортивные объекты, отвечающие международным требованиям. Вся инфраструктура, спортивные объекты будут выстраиваться вместо старых сооружений.

В каждом регионе планируется создание новых спортивных кластеров, которые можно будет использовать по окончании Чемпионата

мира как для массового спорта, так и для крупных спортивных событий.

Так, в левобережной части Ростова-на-Дону будет сформирован мощный спортивный кластер, ядром которого станет стадион «Ростов Арена» с тремя основными пешеходными направлениями подхода: с северной стороны через территорию городского пляжа, а также с западной и восточной сторон. Перед северным входом планируется создать парк площадью около 8 га. Кроме этого, на левом берегу Дона также планируется строительство конно-спортивного комплекса общей площадью около 140 га, включающего ипподром, гостиницы, торгово-развлекательные центры, административные здания и транспортно-пересадочный узел. На участке от Ворошиловского моста до парк-отеля «Высокий берег» предполагается оборудовать набережную шириной 20-30 метров, которая будет включать бульварную и пляжную зоны. На пешеходной аллее планируется выложить разноцветную тротуарную плитку, высадить деревья, установить фонари, скамейки и навесы. Набережную планируется оборудовать берегоукрепляющей стенкой, обшитой брусом и обустроенной широкими пандусами для спуска к воде. Это искусственное сооружение передвинет линию уреза воды и изменит геометрию пляжа.

После окончания Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в Волгограде появится спортивный кластер со стадионом, бассейном, легкоатлетическим манежем и баскетбольным центром. "Практически в центре города после 2018 года у нас получится настоящий спортивный кластер", – заявил замгубернатора Волгоградской области Василий Галушкин. Территория будущего кластера составит около 100 га. Содержание стадиона "Арена-Победа", по словам Галушкина, будет стоить 18 млн руб. в месяц, после окончания ЧМ-2018 он станет базой для команды "Ротор-Волгоград". "Нам предстоит разработать программу по эффективному использованию арены. Количество мест, возможно, будет уменьшено до 35 тысяч. Уже сейчас, на стадии строительства, рассматривается вариант оборудования беговых дорожек на стадионе, чтобы здесь могли заниматься легкоатлеты. Будут здесь выступать и звезды эстрады, проводиться другие зрелищные мероприятия, иначе мы не окупим затрат на содержание", – рассказал замгубернатора.

Губернатор Николай Меркушкин выступил с докладом на панельной дискуссии «Три года до чемпионата мира по футболу. Как готовы города России?», которая состоялась в рамках

международного инвестиционного форума «Сочи-2015». Об этом сообщает пресс-служба регионального правительства.

Самарская область стала единственным регионом, чей опыт был публично представлен перед участниками дискуссии форума.

«В 2018 году к России будет приковано внимание половины людей, живущих на земле. Это прекрасная возможность показать миру нашу страну», – подчеркнул министр спорта РФ Виталий Мутко.

В своем выступлении Николай Меркушкин обратил внимание на программу наследия, то есть использования объектов ЧМ-2018 после его завершения. По словам главы региона, самарская заявка продумана с точки зрения наследия. Возле футбольного стадиона будет выстроен спортивный кластер. «Там появится четырнадцатитысячный ледовый дворец. Велотрек, где будут проводиться европейские этапы соревнований по велоспорту, ВМХ-спорту, другие спортивные объекты», – сообщил руководитель области.

Кроме того, часть переданных области федеральных земель (там, где разместится стадион и спортивный кластер) будут использованы под создание мощного научно-образовательного кластера мирового уровня – «Гагарин-центра». «На площадке Радиоцентра появится студенческий кампус, там будет вестись научно-исследовательская деятельность, будет городок для преподавателей и ученых, жилой квартал. Фактически, в Самаре появится новый микрорайон, построенный с использованием самых передовых технологий в градостроительстве», – добавил Николай Меркушкин. Созданная инфраструктура будет работать на стратегические для страны объекты и в итоге обойдется государству значительно дешевле.

Возле стадиона «Открытие Арена» («Спартак») построят два физкультурно-оздоровительных комплекса, центры ледовых и водных видов спорта, школы тенниса, художественной гимнастики и автоспорта, сообщил заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин. «В Тушино появится один из крупнейших спортивных кластеров не только в Москве, но и во всей стране. На этой территории возведут два физкультурно-оздоровительных центра, комплексы ледовых и водных видов спорта, тенниса, художественной гимнастики, автомобильного спорта, футбольную тренировочную базу, а также гостиницы и апартаменты, которые смогут разместить гостей предстоящего в 2018 году Чемпионата мира по футболу», – рассказал

М. Хуснуллин в интервью «Интерфаксу». Он отметил, что здесь будут размещены и объекты торговли, включая крупный спортивный магазин, и общественно-досуговый центр. «Кроме того, проектом планировки предусмотрена комплексная жилая застройка с социальной инфраструктурой - школами на 5225 мест, детскими садами на 2300 мест, поликлиникой», - добавил заммэра. М. Хуснуллин подчеркнул, что на территории бывшего аэродрома также планируется разместить инновационный центр корпорации «Ростех» - «Ростех-Сити», который будет включать в себя полноценный комплекс для работы и временного размещения сотрудников. «В рамках создания «Ростех-Сити» планируется сформировать 15 тысяч высокотехнологичных рабочих мест», - уточнил глава Стройкомплекса.

Создание первого инновационного спортивного кластера в России

Помимо спортивных кластеров, созданных при подготовке проведения спортивных событий в Бурятии, по указу Президента РФ Владимира Путина и при поддержке Министерства спорта РФ ведется работа по созданию первого инновационно-спортивного кластера – «Энергия Байкала», который станет частью федерального центра по подготовке спортсменов в различных природно-климатических зонах России.

Проект «Энергия Байкала» включает футбольный стадион с легкоатлетическими дорожками и трибунами на 1500 мест, гостиницу для спортсменов и столовую. Планируется также организовать медико-биологическое сопровождение, комплексно-научные группы, подготовку спортивных врачей и массажистов. В рамках реализации Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы» по проекту «Энергия Байкала» уже построены учебно-тренировочные базы в селах Максимиха и Аршан, а также физкультурно-спортивный комплекс в Улан-Удэ.

«На озере Байкал сосредоточены уникальные ресурсы для подготовки и восстановления спортсменов, — рассказал руководитель республиканского агентства по физической культуре и спорту Вячеслав Бумбошкин пресс-центру Федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы». – Речь идет о природной энергетике, которую передает людям Байкал. Эта сфера активно изучается учеными, и результаты уже превзошли все ожидания. Доказано, что наряду с правильным питанием и

тренировочным процессом спортсмену для достижения высоких результатов необходима энергия природных сил».

Есть и еще один важный аспект. Байкальский регион расположен в одном временном поясе с Японией, Кореей, Китаем и другими государствами Азиатско-Тихоокеанского региона, где проходит множество крупных турниров. Акклиматизация спортсменов при перелете из Европы в эти страны проходит достаточно сложно. В связи с этим особую актуальность приобретает возможность их подготовки и восстановления в условиях, схожих с соревновательными. Именно поэтому возникла идея создать инновационный спортивный кластер на Байкале, используя его уникальные природные свойства. «Проект, конечно, очень большой и дорогостоящий, но с учетом той помощи, которую оказывает Министерство спорта и лично Виталий Мутко, у меня нет сомнений, что мы с этим делом справимся», — отметил Вячеслав Бумбошкин.

Благоприятные факторы для создания Федерального центра спортивной подготовки в Республике Бурятия (РБ) - удобное географическое положение: Республика Бурятия граничит с Монголией и Китаем, одинаковый временной пояс со странами АТР, РБ находится на стыке двух федеральных округов – Сибирского и Дальневосточного, удобное расположение на федеральных железнодорожных и автомобильных трассах, международный аэропорт в г. Улан-Удэ. Благоприятные климатические условия - условия среднегорья и минеральные источники в с. Аршан Тункинского района, уникальные природные факторы озера Байкал, традиции и результаты в опорных для республики видах спорта – вольная борьба и стрельба из лука. Отметим, в комплексе мер по развитию системы подготовки спортивного резерва в Российской Федерации в 2012-2015 гг., запланированных Министерством спорта России, значится формирование и развитие региональных центров спортивной подготовки, включающее в себя: переход на кластерную модель управления подготовкой спортивного резерва в регионах, объединение для достижения общей цели различных структур (образовательных учреждений дополнительного и среднего специального образования спортивной направленности, центров спортивной подготовки, высших учебных заведений, исполнительных органов государственной власти и бизнес - сообщества), консолидация на данном направлении организацион-

ных, научных, образовательных и других ресурсов; поддержка и развитие инфраструктуры спортивной подготовки, обеспечение эффективного управления объектами спорта, находящихся в ведении субъектов Российской Федерации.

Байкальский кластер спорта высших достижений, Комплекс подготовки спортсменов в Байкальском регионе должен стать современным спортивным учебно-тренировочным кластером. Согласно проекту «Энергия Байкала», весь комплекс подготовки спортсменов в Байкальском регионе будет состоять из четырех этапов.

Первый этап комплексной подготовки спортсмены будут проходить на западном берегу озера Байкал, на острове Ольхон в Иркутской области. Здесь спортсмены пройдут вводные психологические тесты и тренинги. Отметим, Ольхонский район является уникальным энергетическим местом. По оценкам эниологических исследований, природные условия позволяют вести эффективную психологическую работу со спортсменами.

Второй этап проходит в условиях среднегоья на базе села Аршан в Тункинском районе Республики Бурятия. При переезде из Ольхона в Аршан в комфортабельных автобусах (время пути – 4 часа) спортсмены смогут ознакомиться с курсом мотивирующих видеofilьмов. В Аршане спортсмены проходят учебно-тренировочный сбор с усиленными нагрузками. Местные природные условия подготовки схожи с Кисловодском.

В поселке Аршан в рамках РЦП «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2006-2015 гг.» построен спортивный комплекс, который включает в себя универсальный игровой зал 42x24 м., и зал единоборств. Также планируется построить гостиницу на 148 чел., столовую-кафе, медико-восстановительный центр, лыже-роллерную трассу, плоскостные сооружения. В 2012 году в данном спорткомплексе проходил предолимпийский учебно-тренировочный сбор сборной команды России по женской борьбе. Главный тренер сборной Юрий Шахмурадов высоко оценил условия проживания, подготовки и реабилитации спортсменов в поселке Аршан. В итоге олимпийский цикл завершился историческим успехом – золотой медалью Лондона-2012 Натальи Воробьевой, ставшей первой для женской борьбы России и бронзой Любови Волосовой, вошедшей в историю бурятского спорта. После сборов в Аршане спортсмены выезжают на соревнования в азиатском регионе.

Третий этап – восстановление функционального и психологического состояния спортсменов. Этап проходит на базе в селе Максимиха в Баргузинском районе Республики Бурятия, с восточной стороны Байкала. Выгодное географическое расположение (225 км. от г. Улан-Удэ), уникальный микроклимат, высота 457 м. над уровнем моря. Местность идеальна для проведения как краткосрочной, так и долгосрочной специфической и неспецифической реабилитации спортсменов, в том числе и семьями. Отдельная специализация – реабилитация, адаптация и социализация спортсменов по завершении их профессиональной карьеры. Медицинским контролем восстановления спортсменов займутся специалисты восточной медицины, сочетающей современную медицину и уникальные методики тибетской медицины. В Центре восточной медицины проходила обследования юниорская сборная России по женской борьбе. Команда во главе с тренером Александром Зверковым готовилась в Улан-Удэ к первенству мира по женской борьбе в Паттайе. Строительство спортивного центра в с. Максимиха ведется в рамках РЦП «Строительство объектов физической культуры и спорта в Республике Бурятия» и ФЦП «Развитие физической культуры и спорта в РФ на 2006-2015 гг.». Проект спортивного центра включает в себя – гостиницу на 156 человек, спортивный зал 42x24 и зал единоборств, стадион с трибунами на 1500 мест, медико-восстановительный центр, горнолыжную и лыже-роллерную трассу.

Заключительный этап планируется проводить в Улан-Удэ, который является крупным административным, инфраструктурным, спортивным, научным центром региона. Новый Физкультурно-спортивный комплекс в Улан-Удэ вмещает 50-метровый бассейн и трибуны на 1000 зрителей, залы единоборств, центр вольной борьбы, многофункциональный игровой зал и медико-восстановительный центр для спортсменов. Спорткомплекс позволяет проводить соревнования всероссийского и международного уровней по 16 видам спорта. Также здесь откроется современный медико-восстановительный центр. Центральный стадион Бурятии вмещает 10 000 зрителей. На стадионе проходят тренировки и соревнования по футболу и легкой атлетике. В подтрибунных помещениях разместятся секции ДЮСШ, РСДЮСШОР, ШВСМ и центр пулевой стрельбы. Также предполагается преобразовать спортивно-оздоровительный лагерь «Энхалук» на берегу Байкала в Центр подготовки юниорских и юношеских команд (РСДЮСШОР).

В 2010 году «Энергия Байкала» получила поддержку премьер-министра России Владимира Путина. Официальный документ значится от 30.04.2010 г. № 4П-П16-2962 «Изучение Байкальского региона для строительства Центров Олимпийской подготовки спортсменов высокого класса» (п.4).

В экспедицию «Энергия Байкала» вошли специалисты ведущих российских спортивных вузов - РГУФК, НГУ имени П.Ф. Лесгафта, ФНЦ ВНИИ ФК и РАН. Строительство спортивных сооружений, космозенергетика, психофизиология, спортивная медицина и теория спорта – специалисты самого широкого профиля приехали в Бурятию. В сентябре к проекту присоединился заместитель директора Федерального научного центра физической культуры «ВНИИФК» В.А. Гаркавенко. Для практического освоения маршрута «Энергия Байкала» по спортивным объектам проекта отправилась сборная Бурятии по вольной борьбе. В состав команды вошли спортсмены 17-28 лет, психологи, специалисты комплексно-научной группы и Центра восточной медицины. Отметим, вольная борьба является одним из опорных видов в республике, утвержденных Минспорттуризма РФ. По итогам сборов опрошенные спортсмены выразили удовлетворение кластером «Энергия Байкала».

«Энергия Байкала» - это масштабный проект, направленный на подготовку спортсменов высокого класса на востоке России – Байкальском регионе. Реализация этого проекта зависит от дальнейшей поддержки федеральных и региональных властей, сплоченной работы большой команды специалистов. Уникальность Байкальского региона обусловлена сочетанием климатических, географических и геологических факторов. Совместная реализация проекта на терри-

тории двух субъектов приведет к синергетическому эффекту для всего Байкальского региона. Природная среда Байкала будет способствовать развитию психической сферы и возникновению особых состояний сознания, позволяющих более эффективно использовать возможности современных психотехнологий для работы с ресурсными состояниями психики и достижения максимального спортивного результата.

Результаты научных исследований специалистов ведущих российских институтов говорят о положительном эффекте подготовки спортсменов в Байкальском регионе. Созданный в Бурятии филиал ФНЦ «ВНИИФК» должен координировать медико-биологическое и научно-методическое сопровождение подготовки спортсменов в условиях создаваемого кластера. Наличие трех спортивных баз с различными энергетическими, географическими и климатическими характеристиками позволит каждой из них служить точкой входа/выхода спортсменов в зависимости от поставленных задач и места проведения соревнований. Близость к странам северо-восточной Азии, где проводится большое количество соревнований, позволит пройти адаптацию и реабилитацию в предсоревновательном и постсоревновательном периодах.

Вывод

Создание спортивного кластера не только выведет на качественно новый уровень подготовку спортсменов высших достижений, но и создаст дополнительные рабочие места для местных жителей и даст положительный эффект в воспитании молодежи, привлечет инвесторов, и в конечном итоге даст толчок в экономическом развитии региона.

Список литературы

1. Абраменко Н. К «ЧМ-2018 в Ростове-на-Дону появится современный спортивный кластер». Сайт МК.ru. — Режим доступа: <http://www.mk.ru/social/2015/10/30/k-chm2018-v-rostovenadonu-poyavitsya-sovremennyy-sportivnyy-klaster.html>
2. Галушкин В. В «Волгограде после окончания ЧМ-2018 появится спортивный кластер.» — Режим доступа: <http://welcome2018.com/materials/9045/>
3. Вокруг стадиона к ЧМ-2018 в Самаре создадут спортивный кластер / Сайт РИА ФедералПресс. Режим доступа: [http:// fedpress.ru/ news /](http://fedpress.ru/news/)
4. В Тушино появится крупнейший спортивный кластер и инновационный центр. — Режим доступа: <http://stroj.mos.ru/news/v-tushino-poyavitsya-krupneishii-sportivnyi-klaster-i-innovacionnyi-centr>
5. В Бурятии верят в «Энергию Байкала». / Сайт РИА Новости. — Режим доступа: http://ria.ru/fcp_articles/20131130/980833645.html#ixzz3sxdxoU65

ФИНАНСЫ. НАЛОГИ

*Вихров Александр Владимирович,
руководитель Управления ФНС России по Самарской области
г. Самара, Россия*

НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Глобальные вызовы, внешние и внутренние факторы, влияющие на экономическое развитие государства, требуют решения многих вопросов экономической безопасности, включая налоговые риски и угрозы налоговой безопасности. В статье рассмотрены теоретические основы и организационные особенности налоговой безопасности применительно к экономическому и инвестиционному развитию Самарской области.

Ключевые слова: налоговая безопасность, фискальный федерализм, налоговый федерализм, налоговый потенциал, налоговые риски.

Введение

Неравномерное экономическое развитие российских регионов обусловлено множеством внешних и внутренних факторов, среди которых важное значение имеет и налоговый. Влияющие на экономическое развитие тенденции являются результатом географического положения региона, размещения на его территории производительных сил, количества относимых к приоритетным отраслям экономики хозяйствующих субъектов, количества трудоспособного населения, миграции налогоплательщиков и других факторов. Влияние оказывает также среда, складывающаяся в условиях принимаемых политических и экономических решений правительства, норм действующего законодательства и других. Для того, чтобы условия развития регионов сделать максимально комфортными, требуется эффективная реализация бюджетной и налоговой политики государства, направленной на формирование достаточного для устойчивого развития объема доходов бюджета. Поскольку львиная доля доходов бюджета формируется за счет налоговых доходов, то главной задачей является противодействие всем угрозам и рискам, и их возможному влиянию на недопоступление налогов и сборов в бюджет. Такое противодействие характеризуется как деятельность по обеспечению налоговой безопасности.

Сущность налоговой безопасности

Налоговую безопасность выделяют как отдельный вид экономической безопасности, и определяют в экономической литературе чаще всего как защитный механизм, как деятельность по противодействию угрозам и рискам. Учитывая, что система управления и власти в государ-

стве – уровневая, то определение налоговой безопасности можно дать применительно к макро-, мезо- и микроуровню. Встречающиеся в экономической литературе определения в своей основе отталкиваются от необходимости включать в механизм защиты от внешних и внутренних угроз налоговой безопасности всю совокупность факторов, которые способствуют этому за счет реализуемых мер бюджетной и налоговой политики государства, обеспечивающих стабильное и устойчивое экономическое развитие всех сфер экономики, общества и личности [1, 2]. Такой подход позволяет определять дефиницию налоговой безопасности не только на уровне государства, субъекта Российской Федерации и муниципального образования, но и на микроуровне, причем дифференцированно для хозяйствующего субъекта (юридического лица), индивидуального предпринимателя и физического лица, не занимающегося предпринимательской деятельностью.

Под налоговой безопасностью мы понимаем совокупность мер государства по формированию бюджета, обеспечивающих устойчивое развитие всех его субъектов, муниципальных образований, всех сфер экономики, хозяйствующих субъектов и лиц, налоговые доходы которых защищены от влияния внешних и внутренних факторов, представляющих собой угрозы и риски.

Всеобъемлющий характер понятия налоговой безопасности подчеркивает влияние налоговой составляющей на разные сферы экономической жизни, общества и личности, является предпосылкой необходимости формирования новых научных подходов к ее обеспечению.

Обусловленность налоговой безопасности от принципов фискального федерализма

Поскольку одной из главных угроз налоговой безопасности выделяется угроза недополучения бюджетом налоговых доходов, формируемых и поступающих в бюджет в результате фискальной деятельности налоговых органов, то понятия фискальности, фискальной децентрализации вызывают особый интерес в свете рассматриваемой проблемы. Фискальная децентрализация как расширение и укрепление полномочий органов регионального и местного самоуправления, выполнение делегированных им государственной властью полномочий по формированию территориальных бюджетов за счет поступающих в них налогов, сборов и иных обязательных платежей, - является значимым фактором, определяющим экономический и налоговый потенциал страны и ее регионов.

Само понятие фискального федерализма является, по сути, теоретической конструкцией, объединяющей две существующие известные дефиниции: бюджетный федерализм и налоговый федерализм. Понимая, что налоговые доходы составляют существенный объем в доходах бюджетов бюджетной системы всех уровней, значимость принципов налогового федерализма должна быть подчеркнута особо.

Изучение зарубежного опыта применения принципов и отдельных методов налогового федерализма позволяет выделить наиболее яркие из них:

- закрепление налоговых доходов за уровнями бюджета;
- предоставление возможности нижестоящим уровням власти регулировать налоговые ставки, объем налоговых преференций, закрепленных за этими уровнями в рамках федерального законодательства;
- совместное использование различными уровнями бюджета одних и тех же налоговых доходов.

Все перечисленные методы находят применение в налоговом федерализме России. «Налоговый федерализм следует рассматривать как основной организационный принцип функционирования налоговой системы страны, наделяющий различные уровни государственного управления налоговыми полномочиями и ответственностью по поводу установления налогов, налоговых отчислений и распределения налоговых доходов между бюджетами соответствующих уровней для обеспечения их финансовой самостоятельности» [3].

Понятно, что понятие налогового федерализма по своей сути уже, чем бюджетный федерализм, однако, реализовать принципы налогового и бюджетного федерализма обособленно друг от друга в современном федеративном государстве – невозможно. «В России правовую основу налоговым доходам, в части определения системы налогов и сборов как таковой, формирует Налоговый Кодекс РФ, а распределение статей на налоговые и неналоговые доходы – Бюджетный Кодекс РФ. Несмотря на то, что российская налоговая система постоянно совершенствуется, гармонизация налоговых отношений в рамках решения насущных бюджетных проблем субъектов Российской Федерации и их территорий, муниципальных образований, все еще не достигнута». [4. с.220].

Действительно, региональные и местные власти до настоящего времени не обладают действенными инструментами влияния на формирование и использование своих бюджетов, хотя ответственность за это несут в соответствии с законодательством. В соответствии с принципами централизации, составляющими основу бюджетного федерализма, распорядителем всех бюджетных счетов, включая те, на которые поступают местные налоги и сборы, является федеральный центр. Принципы децентрализации, свойственные тому же бюджетному федерализму касаются в основном полномочий, передаваемых с верхних уровней власти на региональные и местные. Между тем, налоговая безопасность регионов и местных бюджетов должна по объективным обстоятельствам обеспечиваться на местах.

Такая ситуация, безусловно, влияет на эффективность реализуемых мер налоговой безопасности, направленных на противодействие угрозам и налоговым рискам.

Условия, обеспечивающие налоговую безопасность Самарской области

Самарская область по объему валового регионального продукта занимает третье место (из 14 регионов Приволжского федерального округа) после республик Татарстан и Башкортостан, который в 2015 году составил 1152 млрд.рублей. Область характеризуется развитым промышленным потенциалом: доля промышленного производства ПФО в экономике России составляет около 24 % (наивысший показатель), в котором доля Самарской области составляет около 14 процентов (табл. 1).

Таблица 1. Основные характеристики субъектов Приволжского федерального округа за 2014-2015 гг.*

	Валовой региональный продукт в 2014 гг. (в текущих ценах; млн.рублей)	Основные фонды в экономике (по полной учетной стоимости; на конец года) ²⁾ , млн.руб.	Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг экономическими силами по видам деятельности млн.руб.			Инвестиции в основной капитал ⁴⁾ , млн.руб.
			добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
Приволжский федеральный округ	9171075,0	20592509	1473180	6318146	868472	2355973
Республика Башкортостан	1248817,7	2038628	169093	893964	109823	285520
Республика Марий Эл	144140,6	330933	469	104874	10863	48354
Республика Мордовия	170905,6	477211	224	118328	11593	55292
Республика Татарстан	1671397,1	3431207	368991	1183555	126046	542781
Удмуртская Республика	441959,1	974795	137644	220811	33063	89836
Чувашская Республика	235088,8	664958	1909	133122	21955	56446
Пермский край	967858,0	2651647	206134	846723	105398	185649
Кировская область	250340,3	602943	898	153929	34879	56294
Нижегородская область	1018351,5	2381529	1776	998185	91099	286619
Оренбургская область	731287,6	1652244	348081	230679	65921	150208
Пензенская область	297671,4	853113	596	139216	19667	83690
Самарская область	1151955,3	2522834	205669	833357	122985	300311
Саратовская область	562261,6	1402357	20222	275766	89658	132804
Ульяновская область	279040,4	608110	11475	185638	25522	82168

Источник: данные Росстата <http://www.gks.ru>

В Самарской области более 25 % промышленного потенциала занимает производство транспортных средств, около 17% - добывающая промышленность.

Базовыми кластерами региона являются: автомобильный, аэрокосмический, нефтехимический и IT-кластер, которые приносят основную массу налоговых доходов. Кластеризация региональной экономики направлена на обеспечение устойчивости макроэкономической ситуации, стимулирование темпов роста экономики, поддержку реального сектора экономики, укреплению финансовой системы и налогового потенциала территории.

Налоговый потенциал, характеризуемый как «возможности и способности экономической системы по формированию налоговых доходов бюджетной системы страны в целях ее эффективного и устойчивого развития» [6, с. 350], во многом зависит от сложившихся объективных условий развития территории и ее совокупной налоговой базы, включающей налоговые доходы всех администрируемых на этой территории налогов и сборов.

Структура администрируемых в области налоговых доходов и их доля в сумме налогов Приволжского федерального округа за 2015 год представлена в таблице 2.

Таблица 2. Структура администрируемых налоговых доходов субъектами Приволжского федерального округа за 2015 год*

Субъекты Приволжского федерального округа	Федеральные налоги и сборы			Региональные налоги	
	Всего	В федеральный бюджет	В консолидированный бюджет субъекта	Всего	В консолидированный бюджет субъекта
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ-всего	1904179121	1068851377	835327744	127610610	127610610
Республика Башкортостан	243 373 188	119 333 446	124 039 742	13 497 798	13 497 798
Республика Марий-Эл	14 819 415	4 514 057	10 305 358	1 952 799	1 952 799
Республика Мордовия	27 910 344	10 704 634	17 205 710	2 762 080	2 762 080
Республика Татарстан	382 339 899	233 707 040	148 632 859	25 483 295	25 483 295
Удмуртская Республика	126 752 751	90 241 470	36 511 281	5 766 129	5 766 129
Чувашская Республика	29 859 365	12 070 356	17 789 009	3 250 217	3 250 217
Кировская область	34 832 878	11 764 795	23 068 083	3 253 254	3 253 254
Нижегородская область	163 676 436	54 239 885	109 436 551	15 580 089	15 580 089
Оренбургская область	217 251 691	165 059 996	52 191 695	9 574 972	9 574 972
Пензенская область	29 599 329	10 056 364	19 542 965	4 077 590	4 077 590
Пермский край	212 976 455	130 582 311	82 394 144	13 261 530	13 261 530
Самарская область	272 200 647	150 918 533	121 282 114	16 261 037	16 261 037
Саратовская область	109 013 164	60 455 309	48 557 855	9 369 160	9 369 160
Ульяновская область	39 573 559	15 203 181	24 370 378	3 520 660	3 520 660

Источник: данные формы №1-НМ <https://www.nalog.ru>

Данные налоговой статистики свидетельствуют о том, что в Самарской области администрируется более 14% всех федеральных налогов и сборов Приволжского федерального округа и около 13% всех региональных налогов Приволжского федерального округа. Это свидетельствует о комфортности налогового климата в области.

Для повышения эффективности реализации налоговой политики в мае 2015 года в области была принята Дорожная карта внедрения лучшей практики национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации в Самарской области, в основных направлениях которой предусмотрена

поэтапная реализация большого спектра мероприятий, направленных:

во-первых, на снижение административных барьеров в регистрации и развитии бизнеса, в частности, повышающих эффективность процедур по выдаче разрешений на строительство;

во-вторых, на повышение качества регионального законодательства о механизмах защиты прав инвесторов и поддержку инвестиционной деятельности;

в-третьих, на удовлетворенность предпринимателей объектами инвестиционной инфраструктуры, находящимися на территории субъекта, в том числе технологическими и промышленными парками, промышленными площадками;

в-четвертых, на поддержку малого и среднего предпринимательства.

Все четыре направления Дорожной карты безусловно основаны на финансовой поддержке бизнеса, для которой большое значение имеет эффективность налоговых преференций (налоговых льгот, налоговых каникул и др.). Применение налоговых преференций рассматривается как стимул для законного ведения бизнеса предпринимательскими структурами, сохранения и развития ими налоговых баз, своевременного и полного погашения налоговых доходов в бюджет, что необходимо для обеспечения налоговой безопасности.

Для решения стратегических задач развития любого субъекта Российской Федерации, в том числе и Самарской области, важно, чтобы экономический рост (рост стоимости бизнеса, рост налоговых баз) генерировался внутри системы на основе стимулирующих механизмов (бюджетных и налоговых), обеспечивающих самостоятельность регионов, эффективное перераспределение полномочий и их финансовое обеспечение, и как следствие, увеличение налоговых поступлений в местные бюджеты. Не случайно вопросы управления налоговым потенциалом территории относят к спектру вопросов обеспечения налоговой безопасности субъектов РФ и их муниципальных образований.

Проведенный SWOT-анализ инвестиционной привлекательности, принятый в разработку «Основных направлений инвестиционной стратегии Самарской области до 2030 года», свидетельствует о наличии слабых мест в управлении экономикой региона [7], таких как:

- отсутствие единой скоординированной системы по привлечению и работе с инвесторами;
- недостаточное понимание ключевых целевых групп инвесторов и отсутствие адекватной системы стимулов для них;
- нечеткое позиционирование Самарской области для инвесторов;
- недостаток качественной промышленной инфраструктуры;
- высокие административные барьеры и отсутствие системы одного окна.

Противодействующими угрозам налоговой безопасности видами управленческой деятельности в регионе (исходя из наличия слабых областей управления), в основных направлениях стратегии отмечено: наличие развитых отраслевых кластеров и особых экономических зон, повышающих свою инвестиционную привлекательность, в том числе за счет установления

налоговых преференций. Для развития таких территорий в регионе есть все условия, в частности:

- привлекательный рынок труда. Специалисты отмечают, что Самарская область занимает высокие позиции в рейтинге регионов РФ по показателям рынка труда и образования (входит в первую десятку регионов России);
- крупный потребительский рынок. В достаточной близости от города Самары расположены все крупнейшие города Европейской части Российской Федерации и Урала (за исключением Санкт-Петербурга). В радиусе 500 км от Самарской области проживает 28,7 млн. человек.

Наличие рынка труда и рынка сбыта продукции можно выделить как один из важнейших факторов успеха привлечения бизнеса на территории региональных кластеров и особых экономических зон области. В свою очередь снижение административных барьеров и создание комфортного налогового климата позволит обеспечить налоговую безопасность субъектов бизнеса, стимулировать их развитие, и как следствие, развитие налогового потенциала территории.

Безусловно, влияющими на условия защищенности территории от налоговой безопасности, т.е. формирование налогового потенциала, пополнение бюджета налоговыми доходами в достаточном для развития территории объеме, остаются различного рода налоговые риски.

Несмотря на то, что понятие налогового риска уже, чем понятие налоговой безопасности, его следует рассматривать как вторичное явление по отношению к налоговой безопасности. Однако, вероятность наступления рискованных случаев при неблагоприятных условиях экономического развития территории, будет расти и в совокупности «разросшиеся налоговые риски» могут привести к появлению угрозы налоговой безопасности одного субъекта, группы субъектов, особой экономической зоны, территориального кластера, территории в целом. Поэтому проблеме налоговых рисков уделяется достаточно серьезное внимание в практике налогового администрирования.

Развитие деятельности по обеспечению налоговой безопасности отдельным налогоплательщиком или налоговыми органами требует понимания сущности, признаков классификации, идентификации и методов оценки налоговых рисков. Налоговый риск государства и его субъектов отличается от налогового риска хозяйствующего субъекта – налогоплательщика.

В первом случае налоговый риск рассматривается как «вероятность наступления в процессе налогообложения неблагоприятных последствий для государства в виде недополучения налоговых доходов бюджета с соответствующими экономическими и финансовыми последствиями» [6, с. 404]. Налоговый риск хозяйствующих субъектов чаще всего рассматривается как один из видов финансового риска и характеризует вероятность возникновения потерь, связанных с налогообложением. Такой риск наступления влияет на ухудшение финансового положения, рост издержек налогообложения и, возможно, на потерю деловой репутации налогоплательщика.

Понятие налоговых рисков хозяйствующего субъекта на практике связывают, в первую очередь, с ростом налоговой нагрузки, которая снижает способность погашать текущие обязательства, в том числе перед бюджетом. Поэтому налоговый риск государства обусловлен наличием или возможным наступлением налоговых рисков хозяйствующих субъектов. Выделение в классификационных характеристиках допустимых, критических и катастрофических налоговых рисков может расцениваться в качестве критериев для определения уровня налоговой безопасности хозяйствующего субъекта.

Заключение

Проблема обеспечения налоговой безопасности территории, решаемая на уровне субъектов

Российской Федерации, обусловлена наличием предупредительных мер по обеспечению налоговыми доходами региональных и местных бюджетов, возможностью регулирования объемами налоговых доходов, распределяемых на уровне местных бюджетов и используемых для исполнения государственными органами власти их полномочий по развитию этих территорий.

Важное значение имеет сложившийся налоговый потенциал территории (субъекта РФ, муниципального образования), возможность его сохранения и увеличения за счет расширения совокупной налоговой базы. При сложившейся системе администрируемых в субъекте РФ налогов и сборов, развитие налоговой базы рассматривается возможным за счет создания надлежащего инвестиционного климата и применения особых условий, в частности, налоговых преференций, в приоритетных территориальных кластерах и особых экономических зонах. Такие территориальные образования влияют не только на развитие инфраструктуры региона, но и стимулируют рост экономики за счет вовлечения в бизнес новых субъектов, расширения налоговой базы и увеличения объемов уплачиваемых налогов. Такой подход лежит в основе деятельности региональных и местных властей и налоговых органов, обеспечивающих налоговую безопасность.

Список литературы

1. Миронова О.А., Шемякина М.С. «О сущности налоговой безопасности», *Инновационное развитие экономики* №6 (30) 2015, ноябрь-декабрь, с. 217-225.
2. Миронова О.А., Шемякина М.С. «Основы и взаимосвязь категорий «экономическая безопасность» и «налоговая безопасность», *Инновационное развитие экономики* №4 (28) 2015, июль-август, с. 125-131.
3. Швецов А.В. *Формирование устойчивой бюджетно-налоговой политики регионов: теория и методология: монография* / А.В. Швецов. Йошкар-Ола: ООО «СТРИНГ», 2011. – 208 с.
4. Ханафеев Ф.Ф. «Проблема обеспечения роста неналоговых доходов региональных бюджетов и пути ее решения», *Инновационное развитие экономики* №4 (34) 2016, июль-август, с. 220-224.
5. Дивина Л.Э. *Налоговая составляющая экономической безопасности Российской Федерации* // *Российское предпринимательство*. — 2014. — № 8 (254). — с. 39-45. — URL: <http://bgscience.ru/lib/8387/>
6. *Энциклопедия теоретических основ налогообложения* / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с.
7. *Основные направления инвестиционной стратегии Самарской области до 2030 года, утвержденные губернатором Самарской области 03.06.2014*. Самара, 2014.

*Миронова Ирина Борисовна,
кандидат экономических наук, профессор,
первый проректор по учебной работе,
профессор кафедры налогов и налогообложения
Хабаровского государственного университета экономики и права
Россия, г. Хабаровск
mironova@ael.ru*

ФАКТОР НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЕЗИДЕНТОВ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Налоговая нагрузка как дефиниция и как показатель используемый для анализа деятельности хозяйствующих субъектов – налогоплательщиков, имеет большое значение в развитии территорий опережающего социально-экономического развития. Статья посвящена обоснованию влияния налоговой нагрузки на резидентов ТОСЭР, определению ее роли в регулировании создаваемых территорий.

Ключевые слова: территория опережающего социально-экономического развития, налоговая политика, резидент, налоговая нагрузка, анализ.

Введение

Опыт создаваемых в России и функционирующих территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) имеет молодую историю, требует глубокого изучения всех тенденций, возникших с момента создания первых ТОСЭР, принятия мер по противодействию негативных тенденций, которые могут возникнуть после отмены временно наложенного моратория на создание таких ТОСЭР. Направления развития таких территорий не должны ставить под сомнение выполнение бюджетно-налоговой политики и эффективность развития муниципальных образований в целом, их инфраструктуры, деятельности хозяйствующих субъектов, Невошедших в число резидентов ТОСЭР.

Организационно-правовые особенности территорий опережающего социально-экономического развития

В соответствии с российским законодательством муниципальные образования одного субъекта Российской Федерации вправе создавать территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Федеральным законом «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» от 29.12.2014 №473-ФЗ введена достаточно жесткая норма о том, что «территория опережающего социально-экономического развития не может создаваться в границах особой экономической зоны или зоны территориаль-

ного развития. В состав территории опережающего социально-экономического развития не может входить особая экономическая зона или зона территориального развития» [1, п. 8 статьи 2]. Такое ограничение заставляет уточнить содержание дефиниции «территория опережающего социально-экономического развития».

Под территорией опережающего социально-экономического развития вышеназванный Федеральный закон №473-ФЗ подразумевает «часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения». В дополнение к закону с 01.01.2017., вводится норма о том, что решение Правительства Российской Федерации о создании ТОСЭР на территориях монопрофильных муниципальных образований (моногородов), имеющих риски ухудшения социально-экономического положения, и на территориях монопрофильных муниципальных образований (моногородов) со стабильной социально-экономической ситуацией, принимаются с учетом критериев, установленных Правительством Российской Федерации

и обоснований целесообразности их создания с учетом действующих льготных режимов на указанных территориях. Тот факт, что критерии и основания о целесообразности создания ТОСЭР разрабатываются Правительством Российской Федерации и им же принимаются решения, свидетельствует о характере точечного и, по сути, ручного управления территориальным развитием муниципальных образований. Это означает, что не каждый субъект, желающий на своей территории создать ТОСЭР, может отвечать устанавливаемым Правительством Российской Федерации критериям, и не каждая выделяемая территория может попасть в перечень ТОСЭР Правительства Российской Федерации.

Отличает ТОСЭР от территорий другого типа тот факт, что при разработке организационной структуры территории законодательно определяется *срок ее функционирования – 70 лет*, продление которого также является прерогативой Правительства Российской Федерации. *Инфраструктура ТОСЭР* должна включать совокупность земельных участков с находящимися на них зданиями, сооружениями, объектами транспортного, энергетического, коммунального, инженерного, социального, инновационного и другого назначения, расположенных на этой территории и вне ее. Все резиденты ТОСЭР, включая индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, должны быть зарегистрированы в реестре резидентов данной территории [2, с. 216]. *Резидентом* в соответствии с Федеральным законом №473-ФЗ признается индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, заключившее соглашение на осуществление деятельности на территории ТОСЭР. Достаточно жестким законодательным ограничением являются устанавливаемые законом *минимальные объемы капитальных вложений резидентов*, а также *требования по применению им технологий, методов производства, используемого оборудования* для осуществляемых видов экономической деятельности. Поскольку каждая территория опережающего социально-экономического развития должна иметь обозначенные границы своего местоположения, процедуры применения таможенных, налоговых или иных преференций, все перечисленные условия можно признать внутренними факторами, оказывающими влияние на деятельность каждого резидента, ключевые показатели его развития.

Фактор налоговой нагрузки

В финансово-хозяйственной деятельности резидентов ТОСЭР всегда присутствуют риски, связанные, в том числе с применяемым режимом налогообложения, уровнем налоговой

нагрузки, влиянием применяемых налоговых преференций и др. Большое внимание в системе управления каждого ТОСЭР уделяется налоговой нагрузке, ее изменению под влиянием внутренних и внешних факторов.

Налоговая нагрузка по определению Минфина России представляет собой отношение уплачиваемых налогов к выручке хозяйствующего субъекта, включая выручку от прочей реализации. В определение налоговой нагрузки разными авторами и разными методиками вносятся отличительные нюансы, однако объединяет все существующие подходы то положение, что налоговая нагрузка измеряется «объемом налоговых обязательств хозяйствующего субъекта-налогоплательщика, зависит от применяемого им налогового режима, количества и сумм уплачиваемых платежей в сопоставлении с другими показателями финансово-хозяйственной деятельности (выручка, прибыль, капитал)» [2, с. 63]. Налоговая нагрузка имеет разные характеристики, она может быть *незначительной* (не оказывать существенного негативного влияния на результаты деятельности), *оптимальной* (не влиять на своевременное исполнение налоговых и иных обязательств хозяйствующего субъекта и будущее развитие), *чрезмерной* (оказывающей влияние на исполнение обязательств хозяйствующего субъекта перед бюджетом и кредиторами, на сокращение объемов деятельности, потерю имиджа).

Поскольку в экономической и специальной литературе можно встретить описание разных подходов и существование моделей расчета налоговой нагрузки, характеризующейся либо одним, либо целой совокупностью предлагаемых авторами показателей, то перед любым хозяйствующим субъектом, в том числе резидентом ТОСЭР, стоит задача выбора той методики расчета налоговой нагрузки, которая может быть адаптирована к условиям территории опережающего социально-экономического развития.

Следует сразу сделать акцент на том, что применяемая резидентом ТОСЭР методика расчета налоговой нагрузки будет использоваться им не только в процессе планирования основных показателей его деятельности, но и в контроле за их достигнутым уровнем, анализе, позволяющем правильно интерпретировать информацию о результативности экономической деятельности резидента как налогоплательщика. Поэтому при планировании на стадии определения «модели налогоплательщика» как резидента ТОСЭР следует рассматривать все сценарные

условия развития его деятельности (видов деятельности), чтобы исключить возможные риски, связанные с увеличением налоговой нагрузки. Большой спектр таких условий формируется налоговой политикой государства для разных групп субъектов, особенно индивидуальных предпринимателей и субъектов малого и среднего бизнеса, крупных предприятий. Для ТОСЭР характерно развитие разных форм государственно-частного партнерства, что оказывает определенное влияние на формирование комфортных условий для развития резидентов.

На снижение налоговых рисков и величину налоговой нагрузки направлены ключевые положения государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, включающие:

- создание рыночных ниш за счет развития конкуренции на локальных рынках и стимулирование спроса на продукцию;
- технологическое развитие и стимулирование кооперации субъектов малого и среднего предпринимательства с крупными предприятиями;
- обеспечение доступности финансовых источников за счет новых форм кредитования, микрофинансирования, развития гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства, лизинга, бюджетных программ субсидирования затрат;
- сокращение административной нагрузки за счет упрощения процедур доступа малых и средних предприятий к использованию объектов недвижимого имущества, пользования информационно-сервисной инфраструктурой и др.

Все положения имеют свою значимость для развития ТОСЭР. Налоговая политика государства, включающая систему целевых индикаторов развития малого и среднего предпринимательства (объемы оборотов предприятий; доля среднесписочной численности работников, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства; годовой объем закупок товаров, работ и услуг у субъектов малого и среднего предпринимательства; прирост высокопроизводительных рабочих мест; доля кредитов в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; и др.), достижение которых запланировано в определенных размерах до 2030 года [3], является основой для определения границ разных возможных сценариев малых и средних предприятий в качестве резидентов ТОСЭР. Несмотря на то, что налоговой политикой государства подобной системы инди-

каторов для крупного бизнеса не предусматривается, в сценариях резидентского взаимодействия крупным предприятиям отведена значимая роль, заключающаяся прежде всего в осуществлении крупных капитальных вложений и инвестиций в развитие ТОСЭР и в возможности кооперации бизнеса с другими резидентами территории.

Влияние налоговой нагрузки на деятельность резидентов ТОСЭР

Любое взаимодействие резидентов, осуществляющих деятельность на территориях ТОСЭР, основанное на конкретных сделках, либо на традиционном осуществлении видов деятельности, оговоренных в соглашении резидентов с уполномоченной организацией, сопряжено с налоговой нагрузкой. Определив контуры сценария развития деятельности резидента и его взаимодействия с другими резидентами ТОСЭР, следует проанализировать условия и уровень формируемой налоговой нагрузки. Традиционный подход к анализу налоговой нагрузки включает определение и аналитическую интерпретацию информации об абсолютной и относительной налоговой нагрузке. Для резидента ТОСЭР важно иметь оценку эффективности управления налоговой нагрузкой, поскольку от этого зависит формирование финансовых результатов их деятельности. Если резидент является субъектом малого или среднего предпринимательства, необходима оценка применяемого налогового режима. Каждый из выделенных направлений анализа имеет свои методические особенности.

Например, при анализе абсолютной налоговой нагрузки резидента требуется констатация видов налоговых и неналоговых платежей, определение их предполагаемых объемов в рамках сложившейся программы производства текущего периода. Увеличение объемов производства безусловно скажется на росте налоговых баз отдельных видов налогов и повлияет на общий объем абсолютной налоговой нагрузки. Теоретически спорным при определении налоговой нагрузки остается вопрос о страховых платежах, начисляемых предприятиями на общий объем начисленной оплаты труда, и включаемых в состав затрат резидента. Поскольку страховые платежи перечисляются во внебюджетные фонды, их статус в качестве налоговых платежей – не подтверждается, однако, нагрузка на затраты (себестоимость) все равно остается. Поэтому при определении налоговой нагрузки возникает проблемный вопрос, как назвать дефиницию: «налоговая нагрузка», «налоговая

и иная нагрузка», «обременение» того или иного показателя, на основе которого определяется финансовый результат. Мы склоняемся к позиции, при которой следует использовать две дефиниции: «общая нагрузка» и «налоговая нагрузка». Первая дефиниция включает налоговую нагрузку и обременение затрат, связанные с начислением страховых платежей, законно отражает то бремя, которое несет на себе хозяйствующий субъект в связи с исполнением возложенных на него законом обязательств.

При анализе относительной налоговой нагрузки многие авторы пользуются системой выбранных индикаторов. В качестве примера можно привести систему индикаторов налоговой емкости, включающую разнообразные показатели:

- налоговая емкость реализации продукции (работ, услуг);
- налоговая емкость цены продукции (работ, услуг);
- налоговая емкость затрат;
- налоговая емкость прибыли (доходов);
- налоговая емкость активов;
- налоговая емкость денежных потоков и другие [2, с. 389-390].

При помощи выбранных индикаторов налоговой емкости разрабатываются подходы к оценке эффективности выбранной налоговой политики или используемого налогового режима.

Заметим, что анализ относительной налоговой нагрузки для отдельно взятого предприятия не играет той весомой роли, которая может быть отведена этому виду анализа, используемому применительно к ряду субъектов, осуществляющих одинаковые виды деятельности, либо сравнимых по масштабам деятельности, конкретным объемным показателям (активам, прибыли, выручке, капиталу и другим). В рамках определенной ТОСЭР может быть выделено несколько таких субъектов - резидентов, сравнительный анализ относительной налоговой нагрузки которых может выявить существующие на территории ТОСЭР для их деятельности налоговые риски. Кроме того, для регулирования всей ТОСЭР важно понимание об общем уровне налоговых доходов, вносимых резидентами в региональный и местный бюджеты, средства которых могут участвовать в финансировании проектов развития ТОСЭР. При выборе системы индикаторов для анализа относительной налоговой нагрузки важно определиться с показателями, на основе которых будут рассчитываться индикаторы, а также определить предельные значения этих показателей. Нижний и верхний предел

значения любого показателя всегда рассматривается как наличие своеобразного «коридора», находясь в котором показатель принимается как удовлетворяющий заданным условиям развития. Выход значения показателя за его пределы расценивается как наличие рисков, связанных с отклонениями показателей и их причинами. В свою очередь анализ причин необходим для создания комфортной бизнес-среды на территории ТОСЭР и регулирования процессом развития территории, включая управление налоговыми рисками резидентов.

Поскольку многие резиденты ТОСЭР претендуют на применение налоговых преференций, либо более выгодных специальных налоговых режимов, то анализ налоговой нагрузки должен содержать оценку эффективности применения налоговых льгот, либо оценку применения налоговых режимов. Оба направления анализа и оценки основаны на методическом разнообразии подходов к выбору инструментария.

Для общего регулирования всеми резидентами ТОСЭР рекомендуется определение единой политики в использовании методических подходов к анализу налоговой нагрузки, что позволит сделать результаты анализа сопоставимыми, а выводы – более информативными для принятия решений. В теории такие направления анализа связаны с определением налоговой нагрузки, как показателя, характеризующего совокупность эффектов влияния налогов на отдельных налогоплательщиков, связанных с экономическими ограничениями в ходе уплаты налогов и отвлечения денежных средств от других возможных направлений их использования [4, с. 164-165]. Определение «эффектов влияния» используется с позиции качественного, теоретико-ориентированного подхода к пониманию дефиниции «налоговая нагрузка», а сам показатель налоговой нагрузки рассматривается как сумма «эффектов влияния» для всех групп налогоплательщиков (физических, юридических лиц) и экономики в целом. В состав такого рода эффектов могут быть включены:

- эффекты уменьшения объемов производства и потребления частных благ (некомпенсируемое ростом производства по разным причинам);
- эффекты снижения экономической эффективности в результате спада объемов производства и потребления налогооблагаемой продукции и товаров ниже оптимального уровня;
- эффекты снижения экономической эффективности налогообложения в результате высоких издержек на ведение налогового учета,

формирования налоговой отчетности, оспаривания решений налоговых органов и т.д.

Теоретико-ориентированный подход позволяет давать определения налоговой нагрузки на разных уровнях управления, что важно для ТОСЭР, где можно выделить:

- налоговую нагрузку резидента ТОСЭР - юридического лица;
- налоговую нагрузку резидента ТОСЭР - индивидуального предпринимателя.

Среди резидентов - юридических лиц можно выделять группы налогоплательщиков для сопоставимости уровня налоговой нагрузки в группе, например, среди субъектов малого бизнеса и др. Сопоставлять налоговую нагрузку внутри ТОСЭР можно также и разрезе видов экономической деятельности (отраслей), например, по оптовой и розничной торговле (и ее видам), обрабатывающим производствам разной отраслевой направленности и др.

Анализ эффективности применяемого налогового режима основывается на системе показателей, выбор которой разными авторами осуществляется с разных позиций. Основная масса исследований строится на сопоставлении налоговой нагрузки одного и того же хозяйствующего субъекта, если бы этот субъект применял разные налоговые режимы. Затем выбирается тот режим, уровень налоговой нагрузки при котором является минимальным (либо оптимальным) для сложившихся условий и заданной системы ключевых показателей развития. Для оценки эффективности применяемого налогового режима (КЭНР) можно использовать следующую формулу:

$$КЭНР = (НПфнр - НПнр) / ВБ, \text{ где:}$$

НПфнр - сумма налоговых платежей фактически применяемого налогового режима;

НПнр - сумма налоговых платежей при налоговом режиме, на который хозяйствующий субъект планирует осуществить переход;

ВБ - *выручка-брутто* [2, с.404].

Немаловажное значение имеет обоснование применения того или иного налогового режима и анализ факторов, мотивирующих переход хозяйствующего субъекта на иной налоговый режим. На территориях ТОСЭР мотивирующим фактором выступают налоговые преференции, которые могут применять президенты в связи с

установленным на данной территории порядком.

К налоговым преференциям чаще всего относят налоговые льготы, под которыми понимают «предусмотренное налоговым законодательством отклонение от базовой (нормативной) структуры налога, обусловленное необходимостью достижения целей социально-экономической политики государства, позволяющее отдельным категориям плательщиков налогов и сборов получать те или иные преимущества, состоящие в облегчении налогового бремени» или налоговой нагрузки [4, с. 127]. Налоговые льготы, предусмотренные российским законодательством, - разнообразны, классифицируются по видам налогов, их элементам, по форме предоставления, по характеру целей налоговой политики, по назначению, срокам применения, масштабам применения и другим признакам. Общая характеристика применяемых налоговых льгот на территориях опережающего социально-экономического развития касается налога на прибыль, налога на имущество, земельного и транспортного налога, по которым устанавливаются пониженные, либо нулевые ставки на определенное количество лет (в основном на 5-10 лет) Кроме того, льготные условия: на территории ТОСЭР устанавливаются иные в отношении аренды земельных участков, отмены платы за техническое присоединение к инженерным сетям, и другие. Часть налоговых льгот для резидентов ТОСЭР рассматривается во взаимодействии с финансово-инвестиционными, либо административными преференциями. Финансово-инвестиционные субсидии могут быть выделены в качестве источников развития и стимулирования деятельности резидентов ТОСЭР. Административные преференции, как система благоприятных условия для экономического и научного потенциала территорий формирования нормативно-правового поля в рамках ТОСЭР, направлены на развитие законодательных требований к организации деятельности и регулированию ТОСЭР на региональном и муниципальном уровнях. Эти преференции, в свою очередь, связаны с задачей расширения доходной части региональных и местных бюджетов за счет налоговых поступлений.

Проблемой определения эффективности налоговых поступлений на территориях ТОСЭР является отсутствие локального планирования налоговых поступлений в бюджеты соответствующих уровней от резидентов ТОСЭР, удельного веса налоговых поступлений ТОСЭР

в общем объеме налоговых поступлений муниципального образования (муниципальных образований), на территории которых созданы ТОСЭР. «Налоговый вклад» ТОСЭР в доходную часть бюджета территории должен, по нашему мнению, стать одной из приоритетных задач налоговой политики региона и его муниципальных образований, отслеживаться на протяжении всего периода функционирования ТОСЭР, т.е. не менее 70 лет. Динамика роста налоговых поступлений, планируемая после окончания срока действия налоговых преференций у отдельных групп резидентов должна подлежать оценке и постоянному мониторингу. Это позволит повысить государственный контроль за эффективностью развития уже созданных ТОСЭР, а также определить новый спектр задач по тем ТОСЭР,

которые будут созданы после окончания срока действия моратория, наложенного на их создание в настоящее время из-за выявленной неэффективности ТОСЭР.

Заключение

Вышеизложенное позволяет определить фактор налоговой нагрузки в качестве важнейшего внутреннего фактора территорий опережающего социально-экономического развития и деятельности ее резидентов. Необходимость определения влияния данного фактора диктуется значимостью создаваемых ТОСЭР для развития муниципальных образований и регионов, роста налоговых доходов и эффективной реализации бюджетно-налоговой политики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации"
2. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463с.
3. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период 2030 года, утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 02.06.2016
4. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.- 503с.

Новоселов Константин Викторович,
 кандидат экономических наук,
 заместитель начальника контрольного управления ФНС России,
 государственный советник Российской Федерации 2-го класса,
 доцент Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики
 Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
 Россия, г. Москва
 const75@mail.ru

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ АНАЛИТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

Проблемы налогового контроля, касающиеся формирования и исполнения налогоплательщиками обязательств по налогу на прибыль организаций, включают широкий спектр вопросов и требуют применения новых методов его организации и проведения. В статье подчеркнута значимость аналитических методов, применение которых в сфере контролируемых сделок и трансфертного ценообразования развивает теорию и практику налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговая база, аналитические методы, цена сделки для целей налогообложения, взаимозависимые лица, извещение, контролируемые сделки.

Введение

В основных направлениях деятельности Федеральной налоговой службы на предстоящий 2017 год была отмечена необходимость проведения контрольной работы в рамках мероприятия «Организация и проведение налогового контроля налогоплательщиков с применением аналитических инструментов, выявление сокрытой налоговой базы и недостоверной информации при расчете налогов». Данное мероприятие было выделено в качестве ключевого еще в 2014 году, после подведения итогов проведенной работы в рамках Постановления Правительства РФ «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов». Эта необходимость была вызвана постановкой цели и задач Федеральной налоговой службы, реализуемых с ее участием в рамках государственных программ: «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», «Экономическое развитие и инновационная экономика» и других. Федеральная налоговая служба, совершенствуя аналитические инструменты, используемые для повышения качества налогового контроля, выявления сокрытой налоговой базы и недостоверной информации, используемой при расчете налогов, последовательно осуществляет комплекс мер, направленных на повышение качества исполнения налоговых процедур и информирования налогоплательщиков.

Результативность налогового контроля

В условиях продолжающихся экономических санкций и непрекращающихся глобальных вызовов задача повышения результативности повышения бюджетных расходов может эффективно решаться при предотвращении главной угрозы, связанной с сокращением налоговых доходов, поступающих в бюджеты всех уровней. Речь идет о деятельности по обеспечению налоговой безопасности государства и его регионов, результативность которой полностью зависит от реализации бюджетной политики и формирования бюджета.

В поле деятельности налоговых органов находятся все налоговые базы по всем администрируемым налогам на территории Российской Федерации, а также налоговые базы контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций, на которые распространяются полномочия деятельности российских налоговых органов.

Налоговая база рассматривается как «обязательный элемент налога, количественная (стоимостная, физическая или иная) характеристика объекта налогообложения с учетом установленного налоговым законодательством порядка исчисления налога» [1, с.16]. По сути, налоговая база представляет собой объект налогообложения, в отношении которого может быть применена налоговая ставка. Налоговая база, умноженная на налоговую ставку определяет сумму

налоговых обязательств. Эти известные моменты получают свое специфичное содержание, когда речь идет о разных налогах, разных источниках их выплат, использовании налоговых льгот, расчетов налоговых сумм с учетом различных законодательных ограничений.

Эффективность контроля налоговых баз, на которую акцентируют свое внимание налоговые органы, в последние два-три года значительно

повысилась за счет применяемого риск-ориентированного подхода к проведению проверок и усилению аналитической работы с применением современных методических инструментов. Об эффективности налогового контроля свидетельствуют характеристика применяемой риск-ориентированной модели налогового контроля, показанной на рисунке 1.



Рисунок 1. Модели налогового контроля

При общем сокращении количества выездных налоговых проверок специалисты налоговых органов подчеркивают повышение эффективности в расчете на одну выездную проверку и повышение их результативности, которое достигает в настоящее время почти стопроцентного уровня. Можно отметить, что основные доначисления по результатам выездного и камерального налогового контроля производятся в большей степени по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль организаций, акцизам, в меньших суммах доначисляются налог на доходы физических лиц и имущественные налоги. Подтверждением улучшения качества контрольной работы российских налоговых ор-

ганов является факт общего сокращения уменьшаемых платежей из числа доначисленных по результатам налоговых проверок по решениям судебных органов.

В контроле за сохранением налоговых баз и правильным исчислением налоговых платежей по налогу на прибыль налогоплательщиками можно выделить несколько ключевых направлений:

- налоговый контроль за трансфертным ценообразованием;
- налоговый контроль сделок между взаимозависимыми лицами (контролируемых сделок);
- налоговый контроль прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций.

Все три направления получили свое активное развитие в последние 10 лет, являются особенно значимыми, поскольку требуют согласованных действий налоговых органов не только на территории России, но и в рамках международного сотрудничества.

Известно, что в 2013 году делегация ФНС России во главе с его руководителем участвовала в заседаниях Совета руководителей налоговых служб при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС и 31-м Координационном Совете руководителей налоговых служб государств – участников СНГ, где были намечены направления по организации обмена информацией между налоговыми органами государств – членов ЕврАзЭС. В этом же 2013 году на Восьмом форуме ОЭСР по налоговому администрированию получили свое развитие вопросы:

- совершенствования налогового администрирования транснациональных компаний;
- координации международной деятельности по борьбе с размыванием налоговой базы налога на прибыль с целью ее перевода в низконалоговые юрисдикции;
- автоматизированного обмена налоговой информацией на межгосударственном уровне.

В 2014 году на очередном форуме ОЭСР и ФНС России были обсуждены обновления проекта противодействия размыванию налоговой базы и выводу прибыли в офшорные юрисдикции (BEPS). В реализации этого плана наметились явные положительные тенденции благодаря усилиям международного сотрудничества в области противодействия рискам, добровольного соблюдения налогового законодательства.

Надо отметить, что российские налоговые органы сотрудничают и с другими международными организациями, в частности, с Международным валютным фондом, Внутривосточной организацией налоговых администраций (ЮТА) и другими. Политика, реализуемая налоговыми администрациями на международном уровне, способствует повышению эффективности контроля налогообложения прибыли в России, позволяет определить систему конкретных мер по сохранению налоговых баз и плательщиков данного налога, по противодействию размывания налоговой базы и перевода налога на прибыль во офшоры.

В части выявления сокрытой налоговой базы и налогоплательщиков, получающих необоснованную налоговую выгоду, в том числе за счет использования офшорных компаний, налоговыми органами реализуются задачи:

- проведение аналитически проработанных точечных проверок в высоко рискованных сферах деятельности;

- построение риск-ориентированной системы контроля за применением контрольно-кассовой техники и полнотой учета выручки, в том числе основанной на передаче в налоговые органы фискальных данных в электронном виде;
- привлечение к субсидиарной ответственности руководителей (учредителей) организаций, уклоняющихся от уплаты налогов, а также руководителей организаций – должников к возмещению убытков вследствие причинения вреда;
- активизация взаимодействия с правоохранительными органами при проведении контрольных мероприятий в целях обеспечения неотвратимости наказания за совершение налоговых преступлений и возмещения ущерба государству;
- повышение качества и результативности камерального контроля; и др.

Все перечисленные виды работ требуют методологически грамотной и эффективной аналитической деятельности, организованной на высоком профессиональном уровне. «Аналитическая работа в налоговых органах объединяет все области и виды деятельности в целях выявления информации о сильных и слабых сторонах налогового администрирования, происходящих изменениях и возможной их оценки на перспективу, включая налоговые риски государства и вероятность наступления угроз налоговой безопасности» [2, с. 146]. Для проведения такой работы налоговые органы имеют широкопрофильные информационные ресурсы, новые технологии, создают и развивают собственную информационную базу и электронные сервисы для работы с налогоплательщиками.

Применение аналитических методов работы в налоговом контроле за трансфертным ценообразованием и сделками между взаимозависимыми лицами

Налоговое регулирование трансфертного ценообразования, являясь проблемой международного уровня, регламентируется руководством организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) «О трансфертном ценообразовании для транснациональных компаний и налоговых органов» (1995 год). В Налоговый Кодекс Российской Федерации положения, касающиеся налогового контроля за трансфертным ценообразованием, были введены с 2012 года, а начиная с 2013 года, налогоплательщики для осуществления такого контроля обязывались представлять уведомления о контролируемых сделках за 2012 год. Введенный порядок в ходе применения выявил положительные и отрицательные моменты как самого

применения трансфертных цен, так и вопросов его налогового контроля.

Заметим, что традиционные мероприятия налогового контроля, используемые в налоговых проверках [3], включают большой спектр различных инструментов камерального и выездного контроля (инвентаризация имущества, вызов налогоплательщиков для дачи пояснений, направление запросов в банк (о наличии счетов, вкладов, об остатках денежных средств, об операциях на счетах и т.д.), допрос свидетелей, осмотр помещений, территорий, объектов налогообложения, документов и предметов, истребование документов (информации), касающихся деятельности проверяемого налогоплательщика, у контрагента или у иных лиц, выемка документов и предметов, проведение экспертизы, привлечение специалистов и переводчика, вызов понятых и др.). Однако, среди перечисленных инструментов не упоминаются аналитические методы, поэтому для повышения эффективности налогового контроля трансфертного ценообразования Федеральной налоговой службой в 2012 году был выпущен целый ряд документов:

- письмо ФНС России «О заключении соглашений о ценообразовании для целей налогообложения»;
- приказ ФНС России «Об утверждении форм документов, используемых ФНС России при реализации своих полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, оснований и порядка продления срока рассмотрения заявления о заключении соглашения о ценообразовании для целей налогообложения и прилагаемых к нему документов»;
- приказ ФНС России «Об утверждении формы и формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, Порядка ее заполнения»;
- приказ ФНС России «Об утверждении информационного ресурса «Трансфертная цена»;
- приказ ФНС России «Об утверждении формы уведомления о контролируемых сделках, порядка ее заполнения, а также формата представления уведомления о контролируемых сделках в электронной форме и порядка представления налогоплательщиком уведомления о контролируемых сделках в электронной форме»;

– письмо ФНС России «О подготовке и представлении документации в целях налогового контроля» и др.

Перечисленные документы легли в основу методологии налогового контроля трансфертного ценообразования.

Для развития аналитических методов налогового контроля большую роль играет информационный ресурс «Трансфертная цена», на основе которого стала возможной автоматизация процесса выявления сторон контролируемых сделок, установление взаимозависимости лиц, построение схем финансово-хозяйственной деятельности группы налогоплательщиков с указанием связей и финансовых потоков между взаимосвязанными лицами в группе. Анализ таких схем используется для формулировки мотивированных заключений о том, что сделка должна квалифицироваться как контролируемая. Поскольку налоговый контроль трансфертных цен предполагает выявление контролируемых сделок и оформление извещений, которые в основном являются компетенцией территориальных налоговых органов, то применение аналитического инструментария в этой работе является первостепенной необходимостью.

Противоречивым является положение, что проведение проверки полноты исчисления и уплаты налогов по контролируемым сделкам (между взаимозависимыми лицами) относится к компетенции ФНС России. Получается, что территориальные налоговые органы могут выявлять контролируемые сделки при проведении налоговых проверок, но полномочий для их проведения не имеют. ФНС России, наоборот, имея полномочия, не имеют возможности выявлять контролируемые сделки или такая возможность является крайне ограниченной (рис. 2).

В этой связи большое значение имеет эффективное взаимодействие между ФНС России и территориальными налоговыми органами, а также между территориальными налоговыми органами, проведением аналогичной работы, которая позволяет выявлять контролируемые сделки, формировать и направлять Извещения. Последний момент также является значимым, поскольку проверка трансфертного ценообразования в сделках между взаимозависимыми лицами может быть назначена только при уже сформированном извещении.

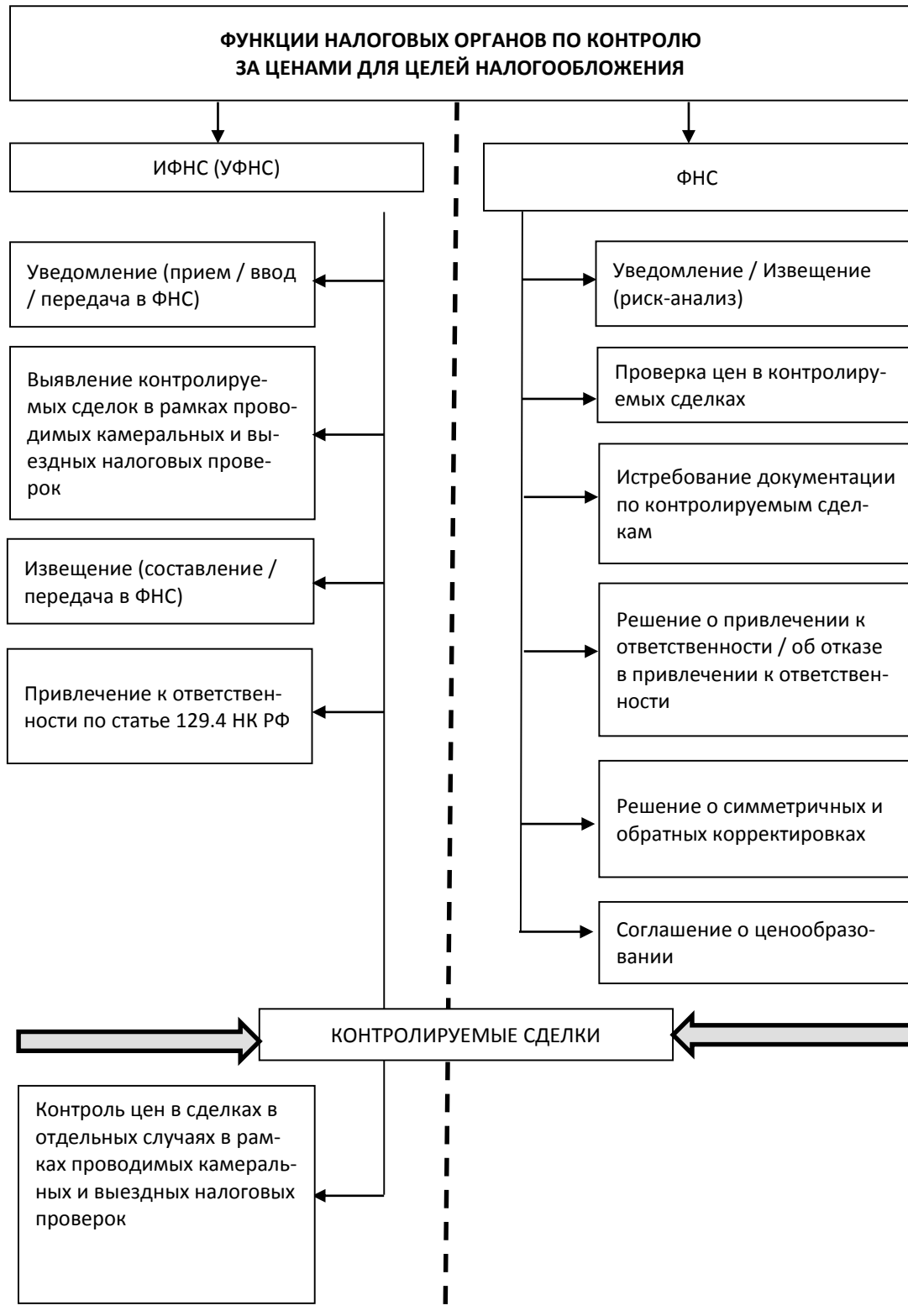


Рисунок 2. Функции налоговых органов по контролю за ценами для целей налогообложения

Извещение о контролируемых сделках (одной или группе однородных сделок) формируется в электронном виде и содержит следующую важнейшую информацию:

– о взаимозависимости лиц;

- об основании для признания сделки контролируемой;
- о виде договора и количестве участников сделки;

- о коде определения цены сделки, предусмотренной ст. 105.3 НК РФ, согласно которой цена признается рыночной;
- о распространении или нераспространении регулирования цены по сделке;
- о сумме полученных доходов и произведенных расходов, определяемых по правилам бухгалтерского учета и рассчитанных по итогам календарного (отчетного) года;
- об операциях по исполнению сделки;
- о предмете контролируемой сделки, количественной характеристике предмета, цене и его стоимости;
- о дате совершения сделки; и др.

Перечень позиций о содержащейся в Извещении информации свидетельствует о ее сложной структуре и, в ряде случаев, об особенностях систематизации. Поэтому аналитическая интерпретация информации необходима как наиболее действенный инструмент представления такой информации.

Результативность работы налоговых органов по контролю цен, используемых в сделках между взаимозависимыми лицами, оценивается по отчету формы №1-ТЦ «Отчет о работе налоговых органов по контролю цен для целей налогообложения». Данные отчета вместе с иной информацией о налоговом контроле за ценами используется в информационном ресурсе «Трансфертная цена». Полнота используемой информации может быть оценена на основе Журнала учета контролируемых сделок, в котором информация накапливается в процессе деятельности налоговых органов.

Наиболее рисковыми объектами контролируемых сделок являются:

- крупнейшие налогоплательщики и их сделки;
- сделки со взаимозависимыми лицами-нерезидентами;
- экспорт (импорт) товаров мировой биржевой торговли;
- сделки с контрагентами из низконалоговых юрисдикций;

- сделки с нерезидентами по приобретению работ, услуг в сфере маркетинга, лизинга, ИТ-технологий;
- сделки с нематериальными активами; и др.

Поэтому анализ сделок должен быть риск-ориентированным, содержать информацию об идентификации рисков, их оценке, возможности наступления и последствиях в случае наступления рискового события.

В целом налоговый контроль, осуществляемый с применением аналитических инструментов, направлен на:

- содействие отказу налогоплательщиков от непрозрачных и низкоэффективных схем ведения бизнеса, приводящих к минимизации налоговых поступлений в бюджет, к произвольному перераспределению финансовых результатов внешнеторговых сделок между их участниками;
- обеспечение реализации полномочий ФНС России по проверке полноты исчисления и уплаты налогов по сделкам между взаимозависимыми лицами;
- выявление налоговыми органами информации о сокрытых фактах совершения контролируемых сделок и механизмов незаконного манипулирования ценами с целью минимизации налоговых обязательств;
- совершенствование информационных ресурсов ФНС России в сфере контроля цен для налогообложения и создание комфортных условий для осуществления налогоплательщиками контролируемых сделок.

Заключение

Стремительное развитие форм и методов налогового администрирования, среди которых особенно популярными становятся аналитические методы, способствуют противодействию применения неэффективных схем при осуществлении деятельности налогоплательщиками их сделок, признаваемых контролируемыми и осуществляемых между взаимозависимыми лицами.

Список литературы

1. Энциклопедия теоретических основ налогообложения / [И.А. Майбуров и др.]; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 503 с.
2. Налоговая безопасность: монография для магистров вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика», «Юриспруденция» / [О.А. Миронова и др.]; под ред. О.А. Мироновой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 463 с.
3. Письмо Министерства финансов Российской Федерации, Федерального налоговой службы от 17 июля 2013 г. № АС – 4-2/12837 «О рекомендациях по проведению мероприятий налогового контроля, связанных с налоговыми проверками»
4. Миронова О.А., Новоселов К.В. Проблемы и риски формирования налоговой базы от доходов и приб с. 117-121.
5. Новоселов К.В. Анализ изменений законодательства в порядке налогообложения прибыли, вступающих в силу с 2016 года // Налоговая политика и практика, 2016. - №1(157). – с. 22-27.
6. Миронова И.Б. Развитие международного сотрудничества по проблемам налогообложения на современном этапе // Экономика и предпринимательство, 2015. - № 6-3 (59-3). с. 76-79.

*Хайруллин Рамиль Камильевич,
кандидат технических наук,
проректор по экономике*

*Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма
Россия, г. Казань
hrk69@mail.ru*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Территориальная разобщенность крупных спортивных объектов, возводимых в разных регионах к значимым соревнованиям международного уровня, создает неравные условия для развития физической культуры и спорта, влияет на их финансовое обеспечение в периоды после таких соревнований. Укрепление региональной базы физической культуры и спорта рассматривается с позиции кластерного подхода на примере объектов «Универсиада - 2013» в Республике Татарстан. Рассмотрены возможности организационной структуры и финансового обеспечения кластера для его последующего устойчивого развития.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, вызовы и угрозы, кластер, государственная программа, финансовые ресурсы, государственно-частное партнерство.

Введение

В прогнозе научно-технического развития, разрабатываемом на каждые шесть, двенадцать и более лет на основе решения Президента Российской Федерации, определяются основные направления государственной политики, ее нормативно-правового регулирования с учетом приоритетных направлений развития науки, технологии и техники. Надо отметить, что при этом затрагиваются все сферы социально-экономической жизни государства и российского общества, включая сферу физической культуры и спорта.

Проблемы и вызовы развитию сферы физической культуры и спорта

Прогнозы научно-технологического развития опираются на ряд ключевых моментов, к которым следует отнести: «...1) оценку достигнутого уровня и возможностей научно-технологического развития Российской Федерации в сопоставлении с мировыми тенденциями; 2) анализ и прогноз внешних условий и тенденций научно-технологического развития Российской Федерации; 3) анализ макроэкономических, структурных и институциональных факторов научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочный период; 4) прогноз технологического развития секторов (отраслей) экономики, в том числе по субъектам Российской Федерации; 5) направления научно-технологического развития Российской Федерации и

основные направления совершенствования научно-технической политики» и др.

[1, ст. 22, п. 2].

Несмотря на то, что в последние годы заметно улучшение в разных областях социально-экономической жизни общества, уровень развития физической культуры и спорта все еще не соответствует общим положительным социально-экономическим преобразованиям в Российской Федерации. Вызовами на предстоящий долгосрочный период в этой сфере остаются:

- во-первых, ухудшение здоровья, физического развития и физической подготовленности населения;
- во-вторых, усиление глобальной конкуренции в спорте высших достижений;
- в-третьих, значительное отставание от ведущих спортивных держав в развитии и внедрении инновационных спортивных технологий;
- в-четвертых, отсутствие эффективной системы детско-юношеского спорта, отбора и подготовки спортивного резерва для спортивных сборных команд страны. Перечисленные вызовы отмечены в Стратегии развития физической культуры и спорта на период до 2020 года, и в соответствии с указанными вызовами намечены основные целевые ориентиры реализации общей стратегии и отдельных ее направлений.

Весь комплекс мер, перечисленных в Стратегии [2], требует развития не только организационно-управленческого, кадрового, научно-методического, медико-биологического, антидопингового обеспечения физкультурно-оздоровительной деятельности, но и развития материально-технической базы на основе новых спортивных сооружений с возможностью использования передовых инновационных технологий.

Укрепление и развитие материально-технической базы в настоящее время нельзя назвать планомерным и повсеместным, поскольку не решены на самом высоком уровне вопросы финансового обеспечения спортивной индустрии для массового ее пользования. Не секрет, что до настоящего времени большое количество российских спортсменов, участвующих в крупных соревнованиях международного уровня, осуществляют подготовку за рубежом из-за отсутствия необходимых сооружений и инфраструктуры. Основная масса объектов, отличающихся современными технологиями, сооружается к проведению чемпионатов мира, крупных соревнований, олимпиад и спортивных универсиад. На территориях, отведенных под строительство таких объектов, предусматривалось и предусматривается финансирование не только на строительство объектов, но и на развитие инфраструктуры.

Финансирование, предусмотренное на развитие спортивной индустрии в нашей стране (более двухсот пятидесяти миллиардов рублей ежегодно), не может охватить все потребности. Для сравнения можно привести данные об объеме финансирования для проведения Олимпийских Игр в Сочи, которое превысило 1,5 триллиона рублей. Точечное планирование развития материально-технической базы, т.е. в тех городах, которые определяются как места проведения различных спортивных соревнований, также не решает проблему общего развития строительной индустрии.

Кластерный подход к развитию физической культуры и спорта в Республике Татарстан

Одним из основных методов стратегического развития в разных отраслях социально-экономической жизни государства в XXI столетии признан кластерный метод развития территорий и отдельных секторов экономики. Кластеры, под которыми понимаются объединенные единой целью создания новых возможностей для развития физической культуры и спорта ряда организаций, в настоящее время формируются в основ-

ном на базе существующих, построенных к серьезным спортивным мероприятиям международного характера объектов. К таким объектам на территории Республики Татарстан относятся объекты Универсиады -2013, основная масса которых (8 крупных объектов) числится на балансе и в оперативном управлении Поволжской государственной академии физической культуры, спорта и туризма (г. Казань). Характеристика таких объектов была приведена в более ранних наших публикациях [3].

Проблемы финансирования спортивных кластеров, развивающихся на существующей материально-технической базе и созданной ее инфраструктуре, заключается в высоких издержках на содержание объектов, не покрываемых доходами от оказания услуг и проведения соревнований менее крупных, чем те, для которых сооружались данные объекты. Выделяемые бюджетные ассигнования на покрытие части издержек на содержание не решают всей проблемы. Поэтому основной организационной и методологической задачей является задача финансового обеспечения и финансовой безопасности спортивного кластера (рис. 1). Организационное обеспечение может быть выстроено на основе реформирования существующих финансовых отношений региона и хозяйствующего субъекта, наделенного специальными полномочиями. Таким субъектом в Республике Татарстан является Министерство по делам молодежи, спорта и туризма, которое выполняет роль государственного заказчика и координатора государственной программы «Развитие физической культуры, спорта, туризма и повышение эффективности реализации молодежной политики в Республике Татарстан на 2014-2020 годы» [4].

Известно, что организационно кластер должен представлять собой объединение региональных органов власти с такими юридическими лицами и частным бизнесом, которое в состоянии не только сохранить, но и развивать кластерную структуру, обеспечивая финансирование, его эффективную деятельность, результативность экономического и социального характера. В случае спортивного кластера, организуемого в Республике Татарстан, ядром кластера может стать Поволжская государственная академия физической культуры, спорта и туризма (г.Казань), на балансе которой (в оперативном управлении) находятся спортивные сооружения и часть инфраструктуры.

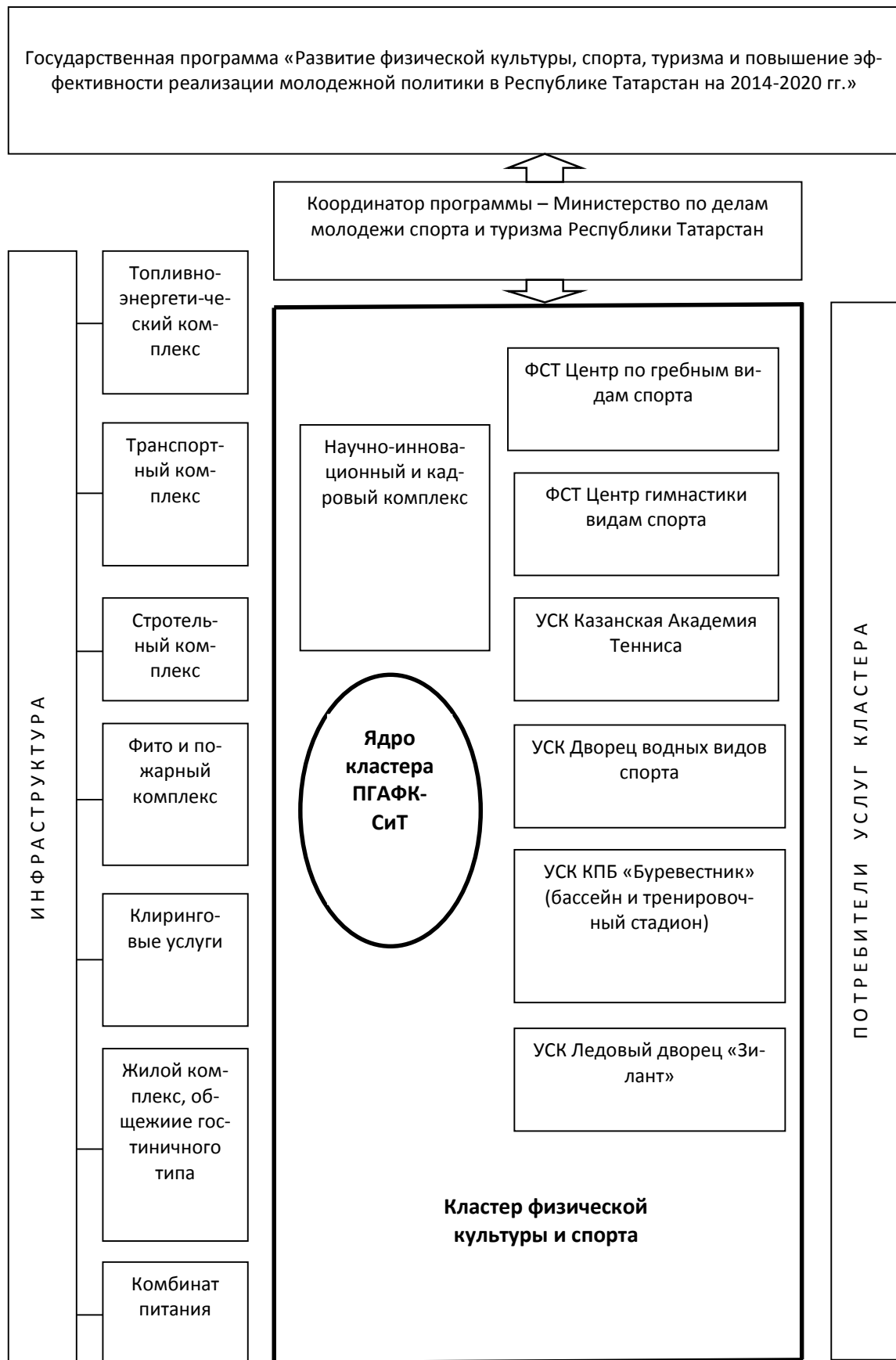


Рисунок 1. Кластер физической культуры и спорта

Организационная структура кластера будет более эффективной при наличии развитых обслуживающих структур, созданных с целью материально-технического, энергетического, транспортного, клирингового и др. обеспечения функционирования основных спортивных сооружений кластера, а также с целью создания комфортных для потенциальных пользователей услуг физической культуры и спорта, привлечения не только профессиональных спортсменов, но и всех других категорий населения, включая людей с ограниченными возможностями.

Финансовым обеспечением кластера, реализующего государственную программу, на начальном этапе являются средства республиканского бюджета, выделенные в соответствии с государственной программой [4] в сумме 16721,3 млн.рублей (прогнозные данные). Кроме того, могут быть выделены средства федерального и местных бюджетов, различных внебюджетных источников, что определяется в ходе реализации программы, в случае ее достигаемой эффективности. Следует отметить, что такой кластер как кластер физической культуры и спорта, мотивированный для эффективной реализации социально-экономической политики региона, может иметь дополнительные источники финансирования, формируемые в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). Привлечение частного капитала рассматривается нами как наиболее вероятный источник, позволяющий на выгодной основе (по сравнению с кредитными ресурсами) осуществлять финансирование кластера, развитие физической культуры и спорта, содержание объектов спортивного назначения.

Использование разных видов источников финансирования на развитие кластерной структуры требует не только правильно организованного, рационального финансового механизма, но и обеспечения долгосрочной сбалансированности и устойчивости развития кластера за счет этих источников. Речь идет о финансовой безопасности кластерной организации, ее защищенности от вызовов и угроз, которые могут быть связаны с:

- недостаточной бюджетной обеспеченностью государственной программы;
- завышенной оценочной стоимостью основных спортивных и инфраструктурных сооружений кластера, высокой налоговой нагрузкой по имущественным налогам;
- рисками, связанными с условиями, на которые привлекается частный капитал; и др.

По сути, состав и структура финансовых ресурсов кластера определяется текущими, среднесрочными и долгосрочными планами его развития, разрабатываемыми координационным центром совместно с ядром кластера. Каждый источник, включаемый в состав финансовых ресурсов: из бюджета, собственных средств кластера, заемных источников, инвестированного частного капитала и др. должен иметь обоснование и гарантии их возможного поступления в будущих периодах. Для бюджетных средств таким гарантом является координационный центр, уполномоченный Правительством Республики Татарстан в качестве заказчика и координатора вышеназванной государственной программы по развитию физической культуры и спорта. Гарантом частного капитала могут стать специально созданные страховые или инновационные фонды, денежные взносы, которые определяются кластерной политикой. Финансовые ресурсы фондов могут использоваться в том числе для возмещения непокрытых убытков по содержанию основных спортивных сооружений.

Укрепление финансовой устойчивости и обеспечение финансовой безопасности кластера физической культуры и спорта может осуществляться вовлечением в управление кластером инвестиционных консалтинговых структур. Их услуги по разработке инвестиционной стратегии, продвижения услуг населению представляет реальную возможность по расширению сферы влияния кластера в регионе и за его пределами.

Проблемой остается привлечение инвестиционных ресурсов в долгосрочные проекты развития энергетической, транспортной, жилищно-коммунальной инфраструктуры, реализуемой в формате государственно-частного партнерства. Объем привлекаемых ресурсов должен быть рассчитан с учетом нормального функционирования всех объектов инфраструктуры с тем, чтобы не возникали угрозы снижения этих объемов и риски неполноценного обслуживания основных спортивных объектов.

Для оценки уровня финансовой устойчивости и обеспечения финансовой безопасности кластера физической культуры и спорта целесообразно формирование предварительного реестра объектов, сбора информации для оценки возможных критических ситуаций для развития кластера в целом или его отдельного объекта, анализ причин и последствий реализации угроз для каждого из объектов. Методическим обеспечением такой работы могут быть выделены:

- анализ причин и последствий реализации угроз для объекта кластера;

- ранжирование и оценка объектов по уровню угроз финансовой безопасности;
- разработка мероприятий, направленных на предотвращение факторов, дестабилизирующих финансовую безопасность и снижающих финансовые риски; и т.д.

При определенном соотношении объемов источников финансирования для реализации государственной программы кластером, например, в случае преобладающего размера бюджетных средств над всеми другими финансовыми ресурсами кластера, всегда есть риск (внешний), связанный с неисполнением доходной части бюджета и недофинансированием Программы. Это подчеркивает зависимость финансовой безопасности кластера от финансовой безопасности региона, устойчивости региональной экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Распоряжение Правительства РФ от 07.08.2009. №1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года».
3. Хайруллин Р.К. Региональная финансовая и налоговая политика и реализация мер в сфере развития объектов физической культуры

и спорта/Инновационное развитие экономики, 2016, май-июнь, №3(33), часть I. – с. 240-244.

4. Государственная программа «Развитие физической культуры, спорта, туризма и повышение эффективности реализации молодежной политики в Республике Татарстан на 2014-2020 годы».

Для покрытия таких рисков в управлении кластером могут быть предусмотрены дополнительные виды услуг, обладающие высокой покупательной способностью. К таким услугам относятся туристические услуги, насчитывающие большое количество его видов. Жилищная инфраструктура спортивного кластера позволяет развивать все виды туристических услуг, привлекая большое количество населения из соседних регионов и других стран.

Вывод

Таким образом, кластерная стратегия развития физической культуры и спорта является эффективным и гибким финансовым инструментом региональной экономики, способствующим ее устойчивости и долгосрочности.

*Хетагуров Георгий Валерьевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Северо-кавказского горно-металлургического института
(государственного технологического университета)
Россия, г. Владикавказ
gvkhetagurov@mail.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена анализу различных подходов к определению понятия платежной системы и ее сущности. Исследуются формулировки, представленные в нормативно-правовых актах, выявляются связи и различия понятия «платежная система» со смежными экономическими дефинициями, дается авторское определение, основанное на системном подходе.

Ключевые слова: платежная система, система безналичных расчетов, платежные операции, способ платежа, способ расчетов.

Введение

Появление и развитие платежных систем относится к новой истории финансовых технологий, в связи с чем экономическая наука стала подвергать данные системы всестороннему теоретическому и практическому анализу относительно недавно. К настоящему моменту сложились различные подходы к определению понятия платежной системы: общеэкономический, технологический, институциональный, инструментальный, структурно-функциональный, воспроизводственный. Притом, что платежные системы играют весьма значимую роль в экономике как на глобальном, так и на региональном уровне, в научной среде еще не достигнуто единство на концептуальном уровне относительно базового терминологического аппарата, описывающего данные системы.

Исследования в рассматриваемой области имеют, как правило, междисциплинарный характер и затрагивают технологические, информационные, организационные и финансовые аспекты функционирования платежных систем. Кроме того, особенностью таких исследований часто является направленность на методологическое обоснование использования новых платежных инструментов в рамках существующей финансовой инфраструктуры.

Значимость платежных систем для развития финансовой инфраструктуры современной экономики, а также отсутствие в научной среде единого сбалансированного подхода к определению базовой терминологии платежных систем обуславливают актуальность настоящей статьи.

Современные подходы к определению сущности платежной системы

Рабочая группа по принципам и практическим аспектам платежных систем Комитета по платежным и расчетным системам Банка Международных расчетов в своем докладе [1] определяет платежную систему как «систему, включающую набор обеспечивающих денежное обращение инструментов, банковских процедур и, как правило, систем межбанковских денежных переводов». Анализ текста доклада показывает, что авторы различают платежную и расчетную системы. Они полагают, что платежная система отличается от расчетной тем, что она используется не только для денежных переводов, но и для переводов других финансовых инструментов, например, ценных бумаг (появление бездокументарных ценных бумаг обусловило возможность такого перевода по аналогии с денежным переводом) [2].

По мнению Б.Д. Саммерса, эксперта Федеральной резервной системы США, платежная система является неотъемлемой частью финансовой системы страны и представляет собой совокупность институтов, правил, и технологий для перевода денежных средств [3].

Специалисты Всемирного банка А. Бхатахари и Дж. Е. Стиглиц утверждают, что на фоне глобализации мирового хозяйства «все большую ценность получает платежная система как источник оперативной информации для участников международных финансовых и валютных рынков» [4].

Для отечественной практики понятие платежной системы не является новым в контексте наличных и безналичных расчетов, межбанковских переводов. Однако, учитывая реалии современной экономики, понятийный аппарат нуждается в серьезном развитии.

Понятие «платежная система» в российской практике, по сути, пришло на замену использованному ранее понятию «система безналичных расчетов». В связи с этим в большинстве современных исследований по проблемам финансов и кредита, термин «платежная система» вообще не используется либо подменяется понятием «система расчетов». Например, О. Лаврушин предлагает следующую формулировку: «Система безналичных расчетов - это совокупность принципов осуществления расчетов, предъявляемых к ним требований, видов и методов расчетов» [5].

М.П. Березина дает определение платежной системы как совокупности элементов, типологизированных по следующим критериям: «объекты расчетов», «субъекты расчетов», «место осуществления расчетов», «сумма платежа», «форма расчетов» [6]. В работе, вышедшей позднее, она пишет: «платежная система страны представляет собой основополагающую инфраструктурную систему экономики, придающую в процессе своей работы конкретную форму (в виде получения денежных средств) всему многообразию экономических отношений в обществе» [7]. Следует поддержать тезис Березиной о том, что платежная система базируется на денежных или экономических отношениях. Однако приведенное определение не является удовлетворительным и полным.

В Современном экономическом словаре платежная система определяется, во-первых, как система взаиморасчетов и сделок между ее участниками, осуществляемых с использованием пластиковых карт, во-вторых, как компьютерная сеть и программное обеспечение, используемые участниками системы [8]. Мы полагаем, что данное определение платежной системы нельзя назвать безупречными, потому что оно раскрывает только два компонента системы (институциональный и инструментальный).

Г.Г.Коробова дает такое определение: «платежная система - это совокупность инструментов и процедур, обеспечивающих обращение денег или денежных обязательств в определенной географической зоне, как правило, стране» [9].

Расширенный структурно-функциональный подход к описанию платежных систем можно обнаружить в формулировке В.М. Усокина: «...система институтов, оказывающих услуги ... денежных переводов и погашение обязательств по долгам; финансовых механизмов и систем связи, обеспечивающих перевод денежных средств ... договорных соглашений, регламентирующих обмен данными о правилах и методах погашения обязательств между плательщиком, реципиентом перевода, ... финансовыми посредниками» [10].

Институциональный подход присутствует в работе Н.В. Байдуковой, которая дает формулировку платежной системе как «институциональной системы, основанной на совокупности определенных принципов, правил и норм, отношений, техники и технологий, методов организации платежных операций, с использованием которых участники системы осуществляют денежные расчеты» [11]. Н.А. Савинская и Г.Н. Белоглазова расценивают эту формулировку как оптимальную, в то же время они в своей работе дают определение только частному проявлению - карточной платежной системе: «это техническая и институциональная система, сформированная на основе правил и процедур, согласованных между участниками, и используемая для осуществления банковских расчетных операций с применением пластиковых карт, а также операций внесения и снятия денежных средств по карточному счету» [12].

В приведенных выше двух формулировках акцентируется внимание на операционном и технологическом аспектах взаимоотношений субъектов, осуществляющих платежи. По нашему мнению, определение платежной системы, прежде всего, должно исходить из комплексности описываемого объекта и содержать базовые характеристики элементов системы.

В российской нормативно-правовой базе платежная система определяется в первую очередь в технологическом, контекстном ключе. Законодательство регламентирует состав участников платежной системы: «платежная система - совокупность организаций, осуществляющих совместную деятельность по правилам платежной системы в целях выполнения функций операторов услуг расчетной инфраструктуры и участников платежной системы, из которых как минимум три участника являются операторами денежных переводов» [13].

В нашей стране к первым официальным трактовкам платежной системы, отвечающим как классическим подходам, так и современным мировым практикам, можно отнести формулировку Департамента платежных систем и расчетов Банка России, данную еще до принятия соответствующего федерального закона: «платежная система представляет собой техническую институциональную и систему, оказывающую влияние на денежный спрос и предложение, а также являющуюся инструментом передачи результатов операций, осуществляемых в соответствии с реализуемой денежно-кредитной политикой, на финансовый рынок в целом» [14]. Эта формулировка вписывается в рамки институционального подхода, предложенного Базельским комитетом по платежным и расчетным системам, определяющим платежную систему

страны как систему, состоящую из множества взаимосвязанных элементов.

Результаты исследования

На наш взгляд, несмотря на разность концептуальных подходов, теоретики, представляющие различные экономические школы, а также финансисты-практики и законодатели дополняют друг друга, внося свой вклад в развитие теоретического обоснования функционирования и развития платежных систем.

Выделим основные подходы к формулировке понятия «платежная система». В обобщенной трактовке платежная система – это:

- 1) совокупность организаций, набор регламентов и технологий для перевода денежных средств;
- 2) совокупность инструментов для выполнения и обеспечения обязательств, возникающих между предприятиями при совершении товарных или финансовых сделок;
- 3) набор инструментов, обеспечивающий перевод денежных средств;
- 4) набор инструментов, позволяющий выразить в деньгах передачу ценностей в рамках взятых контрагентами обязательств;
- 5) совокупность аппаратного и программного обеспечения, каналов связи, организационных мощностей, финансового и законодательного обеспечения перевода денежных средств.

На основе анализа различных теоретических подходов и с учетом современных финансовых практик сформулируем авторское определение платежной системы. Формулировка базируется на системном подходе, то есть исходит из комплексности рассматриваемого экономического явления, целостности и взаимосвязанности его составных элементов.

Платежная система – совокупность институтов, обеспечивающих осуществление расчетов и платежей в экономике и (или) ее отдельных сегментах и выполняющих операционные, учетные, управленческие, коммуникационные и прочие функции.

Как указывалось выше, в России получила распространение точка зрения, в соответствии с которой термин «платежная система», по сути, заменил ранее применявшийся термин «система безналичных расчетов». Такая точка зрения, по нашему мнению, является методологически ошибочной.

В этой связи необходимо отметить, что для погашения или урегулирования обязательств, выраженных в денежной форме, могут применяться различные способы расчета:

- перевод (перечисление) денежных средств;

- уступка прав требования (в частности – факторинг);
- клиринг (взаимный зачет требований);
- оплата ценной бумагой (например, векселем) или другим активом.

Сравнение приведенных способов расчетов, применяемых в системах безналичных расчетов, и способов платежа, используемых в любых платежных системах, показывает, что для платежных систем применим лишь один метод расчета – перевод (перечисление) денежных средств получателю, то есть платеж.

Представляется целесообразным рассматривать «способ платежа» как одно из проявлений «способов расчета», то есть как одну из форм завершения транзакции. Таким образом, имеются основания для утверждения, что понятие «способ расчета» по своему экономическому содержанию значительно шире термина «способ платежа». Это обстоятельство является очень важным (в методологическом смысле) для раскрытия генезиса и содержания термина «платежная система».

Каждая платежная система в своих правилах регламентирует состав ее участников и специфику обязательств, в соответствии с которыми переводы являются безотзывными, безусловными и окончательными. Как правило, в платежных системах изменение методики проведения расчетных операций не предусматривается, в отличие от систем безналичных расчетов, в которых при переводе средств могут быть изменены такие параметры, как состав участников и вид носителя денежных обязательств.

Также следует отметить, что осуществление транзакции в любой платежной системе отражается в финансовом учете участвующих в системе кредитных организаций как движение денежных средств контрагентов по их счетам. Результаты расчетов между контрагентами в системах безналичных расчетов (в частности, изменение вида обязательств) могут быть отражены только в соответствующих статьях балансов контрагентов и не влиять на показатели движения средств по их счетам в финансовой системе или изменять показатели движения по счету одного из контрагентов. Так, при расчетах по схеме факторинга пополнение счета бенефициара в банке происходит вследствие прихода средств от фактора, при этом сумма остатка на банковском счете плательщика до наступления определенных в договоре сроков останется неизменной.

Таким образом, платежная система является неотъемлемой составляющей системы денежных расчетов. При этом, прежде всего, следует говорить о расчетах в безналичной форме, при

которых используется такой метод расчетов, как расчеты денежными средствами.

Заключение

Платежные инструменты играют важную роль в функционировании финансовых и товарных рынков, поэтому для дальнейшего успешного развития как мировой экономики в целом, так и экономик отдельных государств необходимо повышать эффективность платежных систем, которые должны отвечать динамичным потребностям хозяйствующих субъектов. Для результативной работы финансовой рыночной инфраструктуры должны быть сформированы механизмы оперативных и безопасных денежных переводов.

За последние годы финансовый сектор претерпел значительные технологические и организационные изменения, выросла его роль в экономике. Параллельно менялось и видение платежных систем, трансформировался соответствующий терминологический аппарат. В определенных направлениях возникало недопонимание между специалистами, требовалось четкое понятийное представление о платежных системах.

Представление о платежной системе раскрывалось учеными и специалистами-практиками

через характеристики ее составляющих, а именно форм, принципов, механизмов расчетов, расчетной документации, методов осуществления платежей.

На базе исследования различных теоретических подходов в статье дано авторское определение исследуемой категории, которое учитывает текущее состояние и прогнозы развития финансового сектора.

С учетом проведенного исследования можно сделать вывод о том, что основной методологической посылкой при анализе генезиса платежной системы и формулировке определения, раскрывающего ее суть, является то, что платежную систему целесообразно рассматривать как составной элемент системы денежных расчетов. При этом, прежде всего, следует говорить о безналичных расчетах.

Теория платежных систем нуждается в синтезе концептуальных, гипотетических и прагматических принципов ее формирования, а также развития, обусловленного внедрением новых информационно-коммуникационных технологий. Такой синтез должен реализовываться на базе системного подхода к построению платежных систем.

Список литературы

1. Core Principles for Systemically Important Payment Systems. <http://www.bis.org/publ/cpss43.pdf>
2. Березина М.П. Безналичные расчеты в экономике России. Анализ практики. Москва: Консалт-банкир. – 1997. 244 с.
3. Платежная система: структура, управление и контроль / Под ред. Брюса Д., Саммерса М.- М.: изд. МВФ. 1994.- 156 с.
4. Stiglitz, J.E. and A. Bhattacharya, 2007, Underpinnings for a Stable and Equitable Global Financial System: From Old Debates to a New Paradigm, Political economy of international monetary interdependence, pp: 233-296, Pt. 1. – Delhi: V. R. Publ. Corp.
5. Лаврушин О.И. Деньги. Кредит. Банки. Москва: КноРус. – 2007. 558 с.
6. Березина М.П. Безналичные расчеты в экономике России. Анализ практики. Москва: Консалт-банкир. – 1997. 244 с.
7. Березина М.П. Система расчетов и Центральный банк // Банковское дело. – 2002. – № 1. – с. 15-19.

8. Райзберг Б.А., Лозовской Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М. – 2007. 495 с.
9. Коробова Г.Г. Банковское дело. Москва: ЭКОНОМИСТЪ. – 2005. 751 с.
10. Усоскин В.М. Банковские пластиковые карточки. - М.: ИПЦ «Вазар-Ферра», 1995.- 142 с.
11. Байдукова Н.В. Методология формирования и функционирования платежной системы: автореф. дис. ... д-р экон. наук: 08.00.10. - СПб., 2007. – 46 с.
12. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы развития/ Н.А. Савинская [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Н.А. Савинской, д-ра экон. наук, проф. Г.Н. Белоглазовой.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011.- 132 с.
13. Федеральный закон от 27 июня 2011 года № 161-ФЗ "О национальной платежной системе" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2011, № 27, ст. 3872; 2012, № 53, ст. 7592; 2013, № 27, ст. 3477; № 30, ст. 4084; № 52, ст. 6968)
14. Отдельные направления развития платежных систем и расчетов // Деньги и кредит. - 2003. - № 2. - с. 48-56.

*Шабает Рафаэль Эркинович,
аспирант Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва
rafael.shabaev@gmail.com*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена вопросу применения инструментов риск-менеджмента в процессе налогового администрирования на уровне субъекта Российской Федерации. Актуальность темы обусловлена необходимостью повышения качества принимаемых управленческих решений в сфере государственного управления в условиях неопределенности. В статье представлены результаты анализа использования инструментов управления рисками в государственном секторе зарубежных стран и Российской Федерации. Комплексная система риск-менеджмента требует проведения анализа факторов рисков, а также формирования порядка внедрения системы управления рисками для каждой сферы регионального управления.

Ключевые слова: налоговая политика, риск-менеджмент, риск-ориентированный подход, налоговый риск.

Введение

Риск-менеджмент позволяет повысить эффективность управляемых процессов, а также обеспечить рост вероятности достижения целей и задач управления. Применение риск-менеджмента в управлении имеет целью не только минимизацию негативных последствий проявления различного рода рисков, но и снижение вероятности реализации прогнозируемых неблагоприятных событий, а также общее уменьшение подверженности всем видам рисков. В России риск-менеджмент нашел широкое применение в коммерческом секторе, причем не только в крупных организациях, но и на уровне среднего и даже малого предпринимательства. В отдельных компаниях риск-менеджмент стал неотъемлемой частью процесса принятия управленческих решений. В то же время в публичном секторе управление рисками находит отражение только в отдельных сферах государственного управления, причем в настоящее время отсутствует единый подход к понятиям «государственный риск» и «государственный риск-менеджмент».

Развитие риск-ориентированного подхода в налоговой сфере

Традиционно государственные органы не привыкли принимать риск, тем не менее с внедрением риск-менеджмента они должны переориентироваться на стратегию риска. При этом проявляются барьеры: несклонность организационно государственных органов к принятию риска; недостаток опыта применения рассмат-

риваемого подхода; недостаточность информации о рисках и отсутствие призываемого уровня риска; недостаточность формальных систем, процессов и процедур риск-менеджмента; неопределенная ответственность за управление рисками; ограниченность рисков, которые возникают при предоставлении государственных услуг; уменьшение возможностей для инноваций в государственном секторе из-за временных и финансовых ограничений и вероятности провала проектов [1].

В зарубежных странах риск-менеджмент стал основой модернизации государственного управления. Были приняты основополагающие документы в сфере государственного управления рисками, которые используются в деятельности всей вертикали государственной власти. К таким документам относятся:

- «Риск: усовершенствование способности государства обращаться с рисками и неопределенностью» (Великобритания);
- «Оранжевая книга. Управление рисками: принципы и основные положения» (Великобритания);
- «Руководство для таксономии рисков» (Канада);
- «Структура для менеджмента рисков» (Канада);
- «Риск-менеджмент организаций: интегрированная модель» (США).

В Российской Федерации управление рисками еще не стало чертой, присущей и характеризующей государственное управление.

Наибольшее распространение применение инструментов риск-менеджмента получило в сфере государственного и муниципального контроля (надзора):

- надзор в области обращения с отходами;
- надзор в области гражданской обороны;
- таможенный контроль;
- налоговый контроль;
- пожарный надзор;
- контроль в области транспортной безопасности;
- контроль за обеспечением безопасности объектов топливно-энергетического комплекса;
- надзор в области безопасности гидротехнических сооружений;
- портовый контроль;
- надзор в области промышленной безопасности;
- санитарно-эпидемиологический надзор;
- экологический надзор.

Применение риск-ориентированного подхода в контрольной работе Федеральной налоговой службы официально предусмотрено Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок [2]. Налоговые органы рассматривают налоговые риски как вероятность нарушения налогоплательщиками налогового законодательства. Риск-ориентированный подход в налоговом контроле основан на выборе объектов для проведения выездных налоговых проверок исходя из критериев риска совершения налогового правонарушения, часть из которых являются общедоступными для налогоплательщиков.

Риск-ориентированный подход в процессе осуществления контроля (надзора) за деятельностью юридических лиц и физических лиц это лишь часть процессов в сфере государственного управления, поскольку в этом случае, во-первых, осуществляется оценка рисков деятельности хозяйствующих субъектов и граждан, а не органов государственной власти (органов местного самоуправления), и во-вторых, помимо контрольно-надзорных функций государство осуществляет функции по принятию нормативных правовых актов, управлению государственным имуществом, оказанию государственных услуг, а также правоприменительные функции.

В деятельности Министерства финансов Российской Федерации риск-подход применяется также в части проведения оперативного мониторинга качества государственного финансового менеджмента. В рамках указанной деятельности под бюджетным риском понимается возможность невыполнения (полностью или частично) определенных параметров (характеристик) фе-

дерального бюджета, неэффективного управления ликвидностью счета по учету средств федерального бюджета, а также неэффективного использования средств федерального бюджета в текущем финансовом году при условии сохранения в течение текущего финансового года качества финансового менеджмента, достигнутого в отчетном периоде [3]. В состав бюджетных рисков включены события, применимые к доходной части федерального бюджета. Так, к бюджетным рискам относятся: низкое качество планирования налоговых доходов федерального бюджета и таможенных пошлин и недопоступление доходов федерального бюджета. В данном случае к субъектам риска относятся главные администраторы бюджетных средств.

Элементы управления рисками, субъектами которых являются публично-правовые образования в лице органов государственной власти (органов местного самоуправления), присутствуют в сфере государственного стратегического планирования. К документам стратегического планирования, в частности, относятся государственные программы Российской Федерации и государственные программы субъектов Российской Федерации. В ходе подготовки проекта государственной программы и ее реализации осуществляется анализ социальных, финансово-экономических и прочих рисков реализации государственной программы, включающий в себя описание вероятных явлений, событий, процессов, не зависящих от ответственного исполнителя, соисполнителей и участников программы и негативно влияющих на основные параметры программы, а также описание мер управления рисками реализации программы [4]. Проведение анализа позволяет выявлять события, способные оказать негативное влияние на достижение целей и задач государственной программы, и сформировать меры по снижению негативных последствий проявления указанных рисков, а также разработать превентивные мероприятия. Ключевой особенностью указанного подхода является то, что в качестве факторов риска не рассматриваются действия (бездействие) органов государственной власти.

Таким образом, риск-подход применяется только в отдельных сферах государственного управления. В связи с этим в целях применения единых подходов к управлению государственными рисками, а также всестороннего охвата процессом управления рисками всей исполнительной ветви власти Российской Федерации требуется разработка системы государственного управления рисками.

Такая система должна быть построена на следующих принципах:

- всесторонний охват деятельности органов государственной власти;
- мультиорганизационный подход к управления рисками, предполагающий внедрение элементов риск-менеджмента в нескольких органах государственной власти;
- обязательно использование инструментов риск-менеджмента при принятии ключевых управленческих решений;
- перманентный характер управления рисками;
- динамичное развитие системы управления рисками.

Необходимость внедрения инструментов риск-менеджмента в управление региональной налоговой политикой обусловлена воздействием ряда случайных событий на достижения целей и задач налоговой политики. Налоговая политика субъектов Российской Федерации сфокусирована на достижении следующих целей:

- 1) фискальных, заключающихся в обеспечении динамичного поступления налоговых доходов в бюджет субъекта Российской Федерации в объемах, необходимых для реализации расходных обязательств регионального бюджета и сокращения государственного долга субъекта Российской Федерации;
- 2) экономических, предполагающих обеспечение эффективного участия субъекта Российской Федерации в регулировании экономики, поддержании темпов экономического роста, а также устранения структурных диспропорций общественного воспроизводства;
- 3) социальных, направленных на сглаживание неравенства в уровнях доходов различных групп населения, повышение социальной защищенности малоимущих слоев населения, стимулирование инвестиций в развитие человеческого капитала.

Однако указанные цели и задачи могут быть не достигнуты или достигнуты не в полной мере. Такая вероятность присутствует при принятии любого управленческого решения в сфере налоговой политики (введение налоговых льгот, определение прогнозных значений налоговых доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, проведение мероприятий по взаимодействию с налогоплательщиками и иные). Негативные последствия, не позволяющие обеспечить достижение целей и задач налоговой политики, в сочетании с вероятностью возникновения указанных событий формируют риск достижения целей и задач налоговой политики, или налоговый риск.

Преобладающую часть факторов налоговых рисков составляют факторы правового, экономического и организационного характера.

Правовые факторы налоговых рисков связаны с процессом разработки, принятия, исполнения правовых актов. В частности, налоговые риски могут возникнуть в результате изменения порядка формирования налоговой базы, нечеткой формулировки правовых норм, изменения налоговых ставок, введения налоговых льгот и иные. Важной особенностью правовой группы факторов является то, что в процессе подготовки нормативных правовых актов регионального уровня разработчики их проектов могут осуществить оценку потенциальных рисков исполнения указанного акта и разработать меры, направленные на их предотвращение. Вместе с тем, возможности по устранению негативных последствий налоговых рисков, возникающих в результате применения нормативных правовых актов Российской Федерации, ограничиваются бюджетно-налоговыми полномочиями органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Экономические факторы налоговых рисков субъектов Российской Федерации связаны с изменением состояния мировой экономики и (или) экономического развития Российской Федерации. На достижение целей и задач налоговой политики могут повлиять риски, возникшие в результате кризисных явлений в экономике, изменения макроэкономических показателей, валютных курсов, а также порядка осуществления экспортных и импортных операций.

В основе организационных факторов лежат действия (бездействие) субъектов управления налоговыми рисками. К ним относятся органы исполнительной власти, обладающие полномочиями по разработке и реализации региональной налоговой политики:

- орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, ответственный за реализацию финансовой политики на территории субъекта Российской Федерации;
- орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, ответственный за реализацию экономической политики на территории субъекта Российской Федерации;
- территориальный орган федерального органа исполнительной власти, уполномоченного по контролю и надзору в области налогов и сборов.

Организационные факторы исходят из нормативно закрепленных механизмов управления налоговой политикой субъекта Российской Федерации и порядка взаимодействия между субъектами налоговых рисков. К указанным факто-

рам относятся институциональная избыточность, перерастающая в бюрократизм и формализм; низкое качество контроля, аналитической работы и последующего применения их результатов в планировании; неправильно поставленные цели и задачи для развития налоговой системы и иные факторы.

Заключение

Таким образом, в целях внедрения системы управления рисками в региональную налоговую политику требуется осуществить следующие действия:

- 1) Определение органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации, ответственного за реализацию системы государственного риск-менеджмента и органов власти, непосредственно ее реализующих;
- 2) Определение полномочий вышеуказанных органов власти;
- 3) Определение перечня управленческих решений, применительно к которым необходимо распространить концепцию риск-менеджмента в сфере управления налоговой системой;
- 4) Формирование организационной структуры управления рисками;
- 5) Разработка методик управления рисками, в рамках которой определяются способы идентификации, оценки и регулирования рисков;

- 6) Формирование системы мониторинга налоговых рисков и контроля за деятельностью субъектов управления рисками;
- 7) Принятие нормативного правового акта, являющегося правовой основой для проведения государственного налогового риск-менеджмента в регионе, отражающего основные положения концепции налогового риск-менеджмента в субъекте Российской Федерации, а также включающего вышеуказанные элементы концепции.

Наличие в субъекте Российской Федерации сформированной концепции управления налоговыми рисками создаст условия для:

- идентификации основных факторов возникновения рисков;
- формирования механизма оценки и регулирования рисков;
- применения поливариантного подхода при принятии управленческих решений;
- разработки превентивных мероприятий по управлению риском;
- повышения эффективности и результативности принимаемых управленческих решений.

В конечном итоге, система управления налоговыми рисками позволит повысить качество и эффективность осуществления региональной налоговой политики, будет способствовать повышению достижения ее целей и задач, а также создаст условия для принятия обоснованных управленческих решений в сфере налогообложения.

Список литературы

1. Кулик, Г. Ю. Зарубежный опыт внедрения риск-менеджмента в государственное управление / Г. Ю. Кулик // Государственное управление. – 2013. – № 37. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/uploads/vestnik/2013/vipusk_37_aprel_2013_g._problemi_upravlenija_teorija_i_praktika/kulik.pdf (дата обращения: 29.04.2016).
2. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № МММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»
3. Приказ Минфина России от 19.10.2011 № 383 «О порядке осуществления в Министерстве финансов Российской Федерации оперативного мониторинга качества финансового менеджмента»
4. Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации»
5. Васильева, Т. Ю. Управление налоговым потенциалом как инструмент совершенствования региональной налоговой политики / Т. Ю. Васильева, А. А. Васильев // Вестник Чувашского университета. – 2008. – № 3. – с. 22-25.
6. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В. Г. Пансков. – М.: Юрайт, 2016. – 382 с.
7. Понкин, И. В. Теория девиантологии государственного управления: Неопределенности, риски, дефекты, дисфункции и провалы в государственном управлении / И.В. Понкин. – М.: Буки-Веди, 2016. – 250 с.
8. Светличкина, О. Ю. Современный подход к управлению налоговыми рисками / О. Ю. Светличкина // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – №3. – с. 93-95.

УЧЕТ. АНАЛИЗ. КОНТРОЛЬ

*Астраханцева Ирина Анатольевна,
доцент, кандидат экономических наук
Сибирского федерального университета
Россия, г. Красноярск
astrahantsevaia@gmail.com.*

*Игнатова Татьяна Васильевна,
доцент, кандидат экономических наук
Сибирского федерального университет
Россия, г. Красноярск
ignatova0307@yandex.ru*

КОНТРОЛЛИНГ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Рассмотрены теоретико-методические и практические аспекты выполнения функций контроллинга долговой позиции организации, сделан акцент на показателе долговой нагрузки как основы поддержания устойчивости и сбалансированности финансов. На примере энергетического предприятия, входящего в группу взаимосвязанных организаций, рассмотрены практические подходы к решению управленческих задач в современном финансовом менеджменте.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, обязательства организации, кредиторская задолженность, долговая нагрузка, операционная прибыль, финансовая устойчивость.

Введение

В системе контроллинга финансовых операций одной из основных является задача информационно-аналитической и методической поддержки принятия решений по управлению долговым портфелем организации. Общепринятая практика современного контроллинга предусматривает разработку регламента (положения) решения задач по приоритетным направлениям финансовой политики. В локальных документах находят отражение принципы и средства их воплощения в процессе выбора рационального варианта финансовых действий с учетом специфического характера взаимодействия элементов внешней и внутренней финансовых сред предприятия. Последнее обстоятельство обуславливает необходимость поиска рациональных форм применения теоретических и методологических основ управления финансами, скоординированных со стратегическими целями корпоративного менеджмента.

Регламент принятия управленческого решения должен определять: состав и порядок согласования исходной информации; процедуру финансового планирования, включая технологию расчета финансовых показателей; вид финансового плана, в котором отражается согласованное решение; процедуры финансового контроля

фактических показателей и анализа их отклонений от плановых. Все положения регламента объединяет цель финансового управления, достижение которой оценивается показателями финансовой результативности. Структура последних известна и широко используется в системе долгосрочного, текущего и оперативного финансового планирования [7, с. 13-17]. Приведем авторитетное мнение, раскрывающее содержание начального этапа управленческого процесса: «Выбор критериев достижения цели управления финансами связан с оценкой не только внутренних, но и внешних факторов. Он осуществляется на основе учета условий функционирования компании на рынке и системы финансовых показателей, используемых менеджментом компании».

Выполненные авторами исследования теоретических основ и опыта финансовой деятельности российских компаний, результаты которых представлены в статье, показали, что точное следование приведенным рекомендациям позволяет разработать документ, в соответствии с которым менеджмент получает возможность качественно выполнять функции планирования и контроля долговой нагрузки. Значимость данных функций объясняется тем, что в этой характеристике финансовой деятельности консолидируется оценка ключевых положений политики

внешних заимствований: целевой характер использования, объем, стоимость (цена) и структура заемного капитала. Так, основным разделом регламента является «Расчет предельного значения долговой позиции компании» [11, с. 40-43].

В финансовом менеджменте нагрузка — это широко используемый показатель, который дает обобщенную количественную характеристику обязательных регулярных платежей предприятия в конкретной области экономических денежных отношений. Информационная поддержка принятия решений представлена данными бухгалтерского учета обязательств, объектами которого являются:

- долговые обязательства, займы и кредиты, оформленные в установленном порядке; балансовые счета 66 и 67 и субсчета первого уровня формируют данные об основном долге и сумме процентов;

- кредиторская задолженность — это денежная оценка суммы долга организации (должника) перед другими лицами (кредиторами); состав задолженности определяется счетами 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», субсчет «Авансы полученные», а также счетами 68, 69, 70 и другими.

Методологическая основа контроллинга находит выражение в концептуальном подходе к трактовке структуры капитала. Исходя из этого формируется сумма долга (в международном менеджменте эти виды заемного капитала обозначаются как *Debenture (Debt)* — долговое обязательство), безусловное исполнение которого учитывается индикатором кредитной, долговой нагрузки. Общепринятый в финансовом менеджменте подход отражается в классификации заемного капитала на процентный заемный капитал и беспроцентные краткосрочные обязательства, в состав последних традиционно включается кредиторская задолженность. Данная позиция объясняется сущностными характеристиками инвестированного капитала, известными из западного и российского финансового менеджмента. Инвестированный капитал специалисты рекомендуют рассчитывать или по активу или по пассиву баланса, например, «как разность между совокупными активами и беспроцентными краткосрочными обязательствами»:

$$IC = TA - NIBCLs$$

где:

IC - Invested Capital — инвестированный капитал;

TA - Total Assets - совокупные активы;

NIBCLs - Non-Interest Bearing Current Liabilities - беспроцентные текущие обязательства» [15].

Приведенная классификация в первую очередь востребована при разработке стратегических финансовых решений, объектами которых являются устойчивые, управляемые и контролируемые предприятием источники финансирования. Соответственно методы управления заемными средствами разделяются на две тематические группы. Для кредиторской задолженности характерны методы анализа оборачиваемости в контексте задачи движения ликвидности в кругообороте средств предприятия. Группе процентного заемного капитала присущи методы оценки расходов и рисков финансовых операций. К таковым относятся и методы управления долговой нагрузкой.

Аналитико-методическая поддержка принятия решений по регламентированию долговой позиции предприятия представлена методиками, в т.ч. официальными, расчета контролируемыми финансовыми показателями. В таблицах 1 и 2 приведены те из них, которые относятся к денежно-потокным показателям и выделяются авторами в учебном процессе. Показатели оценки финансовой нагрузки характеризуются авторами следующим образом. Первое. Если структура долгового портфеля представлена как длинными, так и короткими кредитами, то при разработке финансовой стратегии предпочтительнее принимать в расчет величину «совокупного долга» в одной из следующих трактовок, которая фиксируется в регламенте принятия решения:

- 1) долгосрочные заемные средства (с.1410) + краткосрочные заемные средства (с.1510);
- 2) долгосрочные заемные средства + краткосрочные заемные средства + выданные гарантии и поручительства;
- 3) долгосрочные заемные средства + краткосрочные заемные средства + забалансовые обязательства;
- 4) долгосрочные обязательства (с.1400) + краткосрочные заемные средства (с.1510).

Второе. Если структура долгового портфеля представлена только долгосрочными обязательствами, то при разработке тактики финансового управления предпочтительнее финансовую нагрузку рассчитывать по величине «годовые выплаты процентов и основного долга». Данные по долгу принимаются из «Отчета о движении денежных средств», строка «платежи в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов».

Таблица 1. Индикаторы кредитной нагрузки по российским методикам (на основе РСБУ)

Методика по проведению анализа финансового состояния организаций, утверждена приказом ФСФО от 23 января 2001 г. № 16	
Степень платежеспособности общая	(Долгосрочные обязательства и (Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов)) / Среднемесячная выручка (брутто) по оплате - определяет сроки возможного погашения задолженности и характеризует общую ситуацию с платежеспособностью предприятия
Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам (срок оборота кредитов и займов в периодах)	(Долгосрочные обязательства и краткосрочные кредиты и займы (заемные средства)) / Среднемесячная выручка по оплате - устанавливает в какие средние сроки организация может рассчитаться по данному виду обязательств при условии получения такой же выручки, как в отчетном периоде, если всю выручку направлять на расчеты с кредиторами
Степень платежеспособности по текущим обязательствам (оборачиваемость краткосрочных обязательств в периодах)	(Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов) / Среднемесячная выручка по оплате - характеризует сроки возможного погашения текущей задолженности
Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога, утверждена приказом Минэкономразвития России от 18 апреля 2011 г. № 175	
Степень платежеспособности по текущим обязательствам (в месяцах)	(Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов) / Среднемесячная выручка нетто по отчету о финансовых результатах - если степень платежеспособности по текущим обязательствам меньше или равна 3 месяцам (6 месяцам - для стратегических организаций и субъектов естественных монополий), то в отношении налогоплательщика делается вывод об отсутствии угрозы возникновения признаков банкротства этого лица в случае единовременной уплаты им налога
Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: Учеб. пособие [5, с. 140-142].	
Показатель достаточности денежного потока по текущей деятельности для обслуживания обязательств	$Дфин = ЧДПтек : ПЛфин$ <p>где: ЧДПтек – чистый денежный поток по текущей деятельности; ПЛфин – платежи по финансовой деятельности Если значение этого показателя больше единицы, то организация располагает возможностью обслуживать финансовые обязательства полностью за счет чистых денежных средств по текущей деятельности, в том числе по уплате процентов по кредитам и займам</p>
Показатель достаточности денежного потока по текущей деятельности для погашения обязательств	$Дфин = ЧДПтек : О$ <p>где О – суммарные балансовые обязательства предприятия</p>

В системе контроллинга аналитик самостоятельно делает выбор инструмента лимитирования долговой позиции из состава финансовых показателей, используемых менеджментом компании. Несмотря на то, что большая часть российских предприятий не составляет отчетности по МСФО, в их выборе доминирует показатель долг/ЕВИТДА или чистый долг/ЕВИТДА (если

учитывается остаток денежных средств на отчетную дату). Это объясняется несколькими обстоятельствами.

Таблица 2. Индикаторы кредитной нагрузки по зарубежным методикам (на основе МСФО)

Наименование показателя	Расчет и трактовка показателя
Коэффициент полного покрытия долга Ван Хорна Дж.К. [3, с. 458-459]	$K = \frac{\text{операционная прибыль (EBIT)}}{\text{процент} + \frac{\text{основная сумма долга}}{1 - \text{ставка налогообложения}}}$ <p>Точного эмпирического правила относительно оптимального значения коэффициента покрытия процентов и долга прибылью EBIT (Earning before interest and taxes) не существует. Значение коэффициента должно быть больше единицы, при этом насколько больше зависит от типа финансовой политики хозяйствующего субъекта</p>
Удельный вес EBITDA в выручке	<p>Индикатор показывает, какая часть выручки обложена в денежную форму - форму операционного денежного потока (OCF), величина которого условно приравнена к операционной прибыли EBITDA (Earning before interest and taxes, depreciation and amortization) - прибыли до вычета налогов, процентов и неденежных расходов, в том числе амортизации:</p> $U \text{ EBITDA} = \text{EBITDA} : \text{Выручка от продаж} \cdot 100\%$ <p>В США и Великобритании норматив по данному показателю составляет 10-20% [16, С.30]. Специалисты российских коммерческих банков EBITDA в размере 40% от выручки считают высокой доходностью, свидетельствующей об эффективности управления компанией [9]</p>
Коэффициент покрытия обязательств по обслуживанию долга (DSCR -Debt Service Coverage Ratio) [15]	$DSCR = \frac{\text{Операционная прибыль EBITDA}}{\text{Годовые выплаты процентов и основного долга}}$ <p>Комфортный для банка уровень коэффициента DSCR начинается с 1,3 [9, С.20-23]. Значение коэффициента больше единицы можно объяснить тем, что в банковском менеджменте кредит структурируется так, чтобы компания могла его погашать и при выручке, как минимум, на 20% ниже плановой</p>
Совокупный долг к годовому денежному потоку (Total Debt Ratio to Cash Flow)	$K = \frac{\text{Debt}}{\text{EBITDA}}$ <p>Показатель запас времени, которое потребуется для выплаты долга при условии, если на эту цель будет направлен весь операционный денежный поток</p>

Во-первых, действующей практикой оценки кредитного положения (credit standing) компании рейтинговыми агентствами и специалистами по кредитованию юридических лиц в банках. Во-вторых, показатель устанавливает соотношение между результатами хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, что позволяет оценить насколько верно были выбраны направления инвестирования капитала. В-третьих, известными в профессиональной среде подходами к расчету операционной прибыли EBIT методами корректировок бухгалтерской прибыли, сформированной по РСБУ: прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. И тот факт, что в специальной литературе можно встретить разные варианты расчета показателя EBIT, как впрочем и других показателей современного менеджмента, свидетельствует не о проблемах их применения, а о том, что они широко используются отече-

ственными компаниями в своей работе, а значит, что практики оценили их достоинства и преимущества для принятия грамотных, конструктивных управленческих решений. С этим обстоятельством связан и следующий аспект выбора показателя. В условиях, когда официально установленных ограничений по соотношению долг/EBITDA нет, финансовая практика контроля показателя в реальных условиях хозяйствования есть, и она позволяет предприятиям инициативно, самостоятельно регламентировать как оптимальную, так и предельную кредитную нагрузку. В целом показатель нагрузки в интерпретации долг/EBITDA можно трактовать как индикатор экономической привлекательности и независимости, самостоятельности компании в финансовом отношении. Оценки тестируемого показателя, которые встречаются в современной финансовой практике, обобщены в таблице 3.

Таблица 3. Рекомендации из финансовой практики по контролю за долговой нагрузкой

Источник	Рекомендации
Павловец Д. Какая кредитная нагрузка будет оптимальна для компании // Финансовый директор. 2010 [10]	Чистый долг компании не должен превышать (2-2,5) EBITDA. При таком соотношении общего банковского долга и показателя прибыли до вычета налогов, процентов и неденежных расходов «стоимость компании будет максимальной, а риск не справиться с долгами сравнительно невелик»
Урусов А. Что исправить в финансовой стратегии, чтобы помочь бизнесу расти // Финансовый директор. 2010 [13]	Умеренный уровень долговой нагрузки сохраняется при соотношении долг к EBITDA не выше 1,8-2
Зубарева В.Д., Дранишникова Д.Н. Повышение ликвидности предприятия за счет оптимизации использования денежных средств // Финансовый менеджмент. 2008 [4]	Нормальное значение показателя «степень покрытия долга», принимается в соответствии с мировой практикой для крупных компаний: 3 EBITDA Лимит долгосрочного заемного капитала установлен в диапазоне (3-4) EBITDA
Субботина М. Какие шаги предпринять для успешного размещения рублевых облигаций // Финансовый директор. 2010 [12]	Компании, у которых соотношение долг/EBITDA больше 3, практически не имеют шансов благополучно разместить облигационные займы
Лиснянский Д. Как найти общий язык с банком и получить кредит на выгодных условиях // Финансовый директор. 2010 [8]	Для банков, соотношение долг/EBITDA больше 4 означает, что клиент закредитован и ему будет сложно справиться с дополнительной долговой нагрузкой
Балаян А. Что поможет взглянуть на свою компанию глазами банка // Финансовый директор. 2013 [2]	Приемлемые варианты коэффициента долг/EBITDA, часто используемого банковскими аналитиками, считается уровень (3-4) EBITDA (при расчете EBITDA приводится к годовому значению)
Шестакова Е.В. Ключевые показатели оценки финансового состояния компании в условиях кризиса // Финансовый менеджмент. 2016 [16]	Коэффициент финансовой зависимости (Совокупные обязательства / EBITDA) принимает значения: - нормативное значение – менее 3 EBITDA; - большая долговая нагрузка – 4-5 EBITDA; - неплатежеспособность компании – более 5 EBITDA

Опыт финансовой деятельности действующих предприятий оказывает менеджеру существенную поддержку при составлении регламента принятия управленческих решений. Обязательным в этом процессе, по мнению авторов, является также выполнение условия: «Показатель лимитирования долговой нагрузки должен составлять систему сбалансированных показателей с прочими индикаторами ограничения результативности, которые включены в модель управления финансами организации». В состав последних, как правило, входят показатели ликвидности и финансовой устойчивости.

Особое значение приобретает данное условие в системе контроллинга для хозяйствующего субъекта, входящего в группу взаимосвязанных организаций. Авторы разделяют принцип комплексности экономического анализа для участников такой группы, предполагающий необходимость изучения в процессе анализа всех элементов внешней и внутренней сред, влияющих на финансовую деятельность не только компании – объекте финансового управления, но и других участников группы и всей группы в целом [6, с.58-68]. Рассмотрим действие этого

принципа применительно к энергетическим предприятиям.

К настоящему времени завершилось формирование механизма и обобщенной модели финансового управления электроэнергетическим холдингом. Финансовая модель ориентирована на создание системы планирования и контроля над финансовыми потоками в условиях быстро текущих энергетических процессов в горизонтально интегрированных компаниях. В целях достижения ключевых показателей результативности в группе компаний поддерживается определенная концентрация финансовых и других видов ресурсов для их использования наиболее оптимальным способом.

В условиях функционирования оптового и розничного рынка энергии, координация поставщиков и покупателей осуществляется таким образом, чтобы обеспечить им возможность передачи (получения) необходимых объемов энергии и сбалансировать платежи за энергоресурсы. С этой целью порядок оплаты поставляемой по договорам энергии (мощности) определяется в условиях договора и, как правило, осуществляется в два этапа: осуществление авансовых

платежей в определенном размере от плановой стоимости поставки энергии (мощности) и окончательный расчет на основании актов первичного учета электроэнергии (мощности) [17].

Таким образом, финансовая модель энергоэнергетического холдинга реализует принцип интегрированного диагонально-матричного управления, что необходимо учитывать при принятии решения о долговой позиции компании, входящей в его структуру. Энергосбытовые предприятия также являются участниками бюджетного процесса, регламентирующего вид и состав операционных и финансовых бюджетов. Формой проявления принципа интегрированного управления финансовыми потоками группы взаимосвязанных организаций можно считать результаты функционального анализа финансовой устойчивости, актуальность которого обуславливается несколькими аргументами. Первый. В состав основных финансовых

рисков энергосбытовых компаний специалисты включают риски потери платежеспособности и риски потери финансовой устойчивости [1]. Второй. Факторами, источниками данных рисков являются обязательства организации, состав и структура которых должны учитываться в вопросах постановки стратегических и тактических целей финансовой деятельности, адекватных рыночным условиям, и поиска путей их достижения. Третий. Функциональный подход к оценке ликвидности баланса позволяет выявить устойчивые соотношения отдельных групп активов и пассивов бухгалтерского баланса, поддержание которых обеспечивает сбалансированность финансов организации и группы в целом.

Расчеты в таблице 4 выполнены по финансовой отчетности ПАО «Красноярскэнергосбыт», которое относится к сбытовым активам целевой корпоративной структуры Группы РусГидро.

Таблица 4. Функциональный подход к оценке ликвидности баланса, реализуемый в модели управления финансовой устойчивостью организации [5]

Актив баланса	Соотношение	Пассив баланса	Излишек/дефицит на расчетную дату
A1 (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) + A2 (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы)	>	П2 (краткосрочные кредиты и займы)	A1 + A2 – П2 Излишек 3553345 д.е.
A3 (запасы и НДС по приобретенным ценностям)	>	П1 (кредиторская задолженность)	A3 - П1 Дефицит 3052214 д.е.
A4 (внеоборотные активы)	<	П4 (капитал и резервы) + П3 (долгосрочные обязательства)	П3 + П4 - A4 Излишек 493969 д.е.

Выполнение первого и третьего соотношений и невыполнение второго дает основания для следующего заключения.

1. Из функциональной зависимости перманентного капитала и соответствующих активов следует, что в сумму совокупного долга пассивы группы П3 включаются в балансовой оценке.

2. Функциональная зависимость краткосрочных обязательств отражена в полном объеме только по группе краткосрочных кредитов и займов, П1. Выявленный дефицит по второму соотношению, в котором участвует кредиторская задолженность, группа П2, можно трактовать как критический объем разрыва ликвидности, существование которого в реальных условиях хозяйствования может разрушить экономику предприятия. Корреспонденцию запасов,

как элемента актива баланса, и кредиторской задолженности для энергосбытовой компании сложно признать корректной. Технологический процесс генерации и передачи электроэнергии не предусматривает формирования производственных запасов энергии, а потому непрерывность операционного цикла обеспечивается, в первую очередь тем, как организованы маршруты движения финансовых и денежных ресурсов во внешней среде организации.

3. В модель принятия решения по обеспечению финансовой устойчивости энергосбытовой компании предлагается внести коррективы, отражающие принцип интегрированного диагонально-матричного управления группы взаимосвязанных организаций. Для рассматриваемой компании действие принципа проявляется

в том, что: несколько крупных организаций являются одновременно и дебиторами и кредиторами ПАО «Красноярскэнергосбыт»; кредиторская задолженность, в составе которой преобладает задолженность товарного характера, в общей сумме источников финансирования занимает наибольший удельный вес, что отражает значительную финансовую нагрузку на группу П2. Финансовый потенциал энергетического предприятия, при исключении из баланса кредиторской задолженности, не обеспечит его жизнедеятельности в условиях временных и ресурсных ограничений.

4. Содержательные характеристики обобщенной модели финансового управления электроэнергетическим холдингом дают основания утверждать, что финансовая устойчивость энергосбытовых предприятий напрямую влияет на надежность и устойчивость работы группы компаний в целом.

Требования финансовой стабильности энергетической отрасли привели к появлению института гарантирующих поставщиков электрической энергии. Гарантирующий поставщик – это энергосбытовое предприятие – участник оптового и розничного рынков энергии и услуг. Следовательно, наличие неплатежей по кредиторской задолженности может привести к потере предприятием статуса гарантирующего поставщика и перспектив не только развития, но и существования.

Приведенные замечания и суждения обосновывают целесообразность внесения уточнений в модель управления финансовой устойчивостью по второму соотношению:

$A3$ (запасы и НДС по приобретенным ценностям) > $П1$ (кредиторская задолженность).

Предлагается его трансформировать в соотношение вида:

$A3$ (запасы и НДС по приобретенным ценностям) + $A2$ (дебиторская задолженность и прочие оборотные активы) > $П1$ (кредиторская задолженность).

По мнению авторов, уточняющая корректировка позволит учесть особенность существующих форм взаимодействия внутренней и внешней среды энергосбытовой компании. На платформе уточненной финансовой модели рекомендуется определять показатель долговой нагрузки, который в этом случае будет солидарен с индикаторами ликвидности и финансовой устойчивости, образуя с ними систему согласованных показателей. В этом варианте сумма долга (*Debt*) дополнительно должна учитывать кредиторскую задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками и задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками. Обязательства данного вида постоянно участвуют в кругообороте финансовых ресурсов, наполняя финансовые потоки необходимым объемом ликвидности, имеют целевой характер использования и являются устойчивым и контролируемым источником финансирования операционной деятельности энергетического предприятия, входящего в группу взаимосвязанных организаций.

Проиллюстрируем результаты выполненного исследования числовым примером. Из рисунка 1 видно, что расчет по исходной модели принятия решения дает искаженную оценку долговой нагрузки ПАО «Красноярскэнергосбыт».

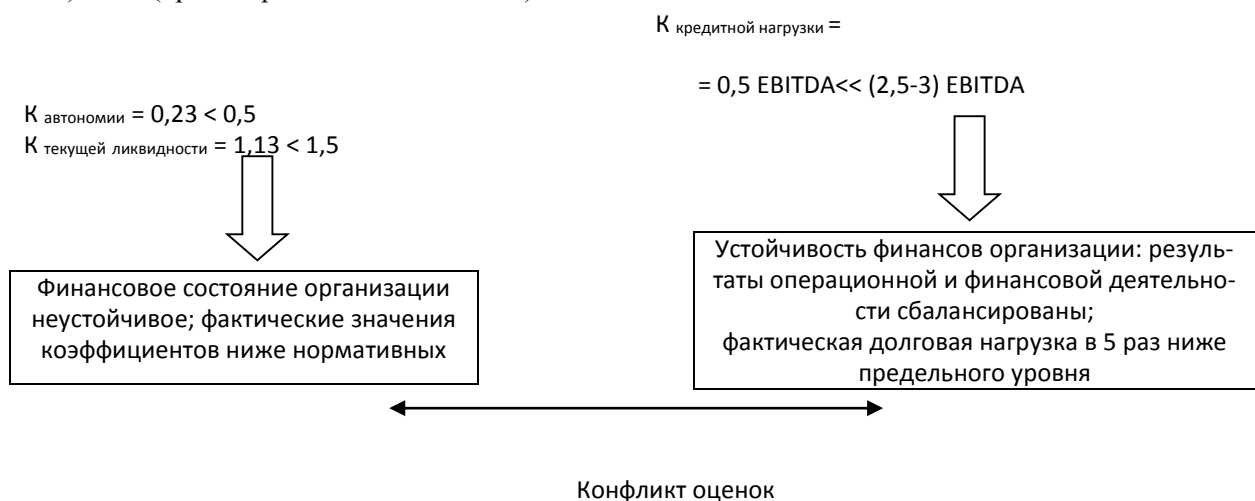


Рисунок 1. Соотношение финансовых коэффициентов, рассчитанных на основе исходной модели принятия управленческого решения

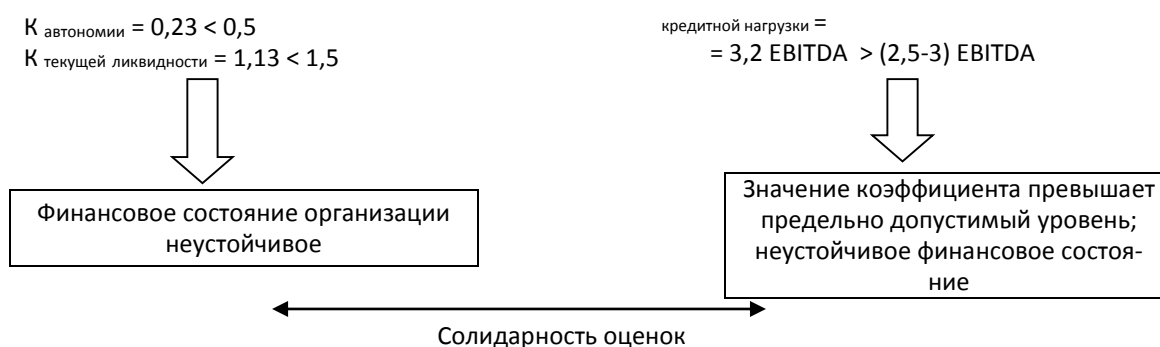


Рисунок 2. Соотношение финансовых коэффициентов, рассчитанных на основе адаптированной модели принятия управленческого решения

Расчеты, выполненные по адаптированной модели, учитывающей условия функционирования компании на рынке энергии (мощности) и систему финансовых показателей, используемых корпоративным менеджментом, снимают проблему несогласованности финансовых оценок.

Заключение

Таким образом, результаты выполненного исследования могут оказать информационно-аналитическую и методическую поддержку выполнения функций по планированию и кон-

тролю долговой позиции в системе контроллинга. Это позволит сформировать действенный механизм управления обязательствами в результате организации и регулирования межхозяйственных и внутрихозяйственных экономических отношений, обеспечивающих наиболее приемлемые формы и условия привлечения предприятием заемных средств необходимого объема, состава и структуры для решения задачи финансового обеспечения устойчивого экономического роста и развития.

Список литературы

1. Ануфриева Е.М. Управление финансовыми рисками энергосбытовой компании // Финансовый менеджмент. 2012. №6. с. 30-38.
2. Балаян А. Что поможет взглянуть на свою компанию глазами банка // Финансовый директор. 2013. № 2. с. 34-41.
3. Ван Хорн Дж.К.: Пер. с англ. / Гл. ред серии Я.В.Соколов. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2005. с. 458-459.
4. Зубарева В.Д., Дранишникова Д.Н. Повышение ликвидности предприятия за счет оптимизации использования денежных средств // Финансовый менеджмент. 2008. №6. с. 3-12.
5. Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.Г. Когденко, М.В.Мельник, И.Л.Быковников – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. с. 264-271.
6. Ковтун Д.В. Кредитоспособность группы взаимосвязанных организаций // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №14. с. 58-68.
7. Лисицина Е.В., Токаренко Г.С. Управление финансовыми результатами компании // Финансовый менеджмент. 2012. № 4. с. 13-17.
8. Лиснянский Д. Как найти общий язык с банком и получить кредит на выгодных условиях // Финансовый директор. 2010. №12. с. 82-85.
9. Ордынская И. Что для банка самое важное в бизнес-плане компании // Финансовый директор, 2010. №6. с. 20-23.
10. Павловец Д. Какая кредитная нагрузка будет оптимальна для компании // Финансовый директор. 2010. №7-8. с.29-35
11. Положение, которое поможет контролировать долговую нагрузку // Финансовый директор. 2012. № 9. с. 40-43.

*Бакулевская Диана Андреевна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
d-bakulevskaya@mail.ru*

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены вопросы взаимосвязи управленческого, финансового (бухгалтерского) учета и необходимости развития информационно-аналитического обеспечения внешнеэкономической деятельности организаций для обеспечения внутреннего контроля.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, внутренний контроль в сфере внешне-экономической деятельности.

Введение

Внутренний контроль имеет первостепенное значение в деятельности любой организации, вне зависимости ее размера, опыта работы, сферы деятельности или подхода к ведению бизнеса.

Информационно-аналитическое обеспечение внешнеэкономической деятельности организации

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) «это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)». Она может осуществляться в различных целях: удовлетворения материальных и духовных потребностей, получения дохода и максимизации прибыли, осуществления общественно полезной цели, в том числе образовательной, благотворительной, научной или религиозной и др. В условиях рыночной экономики имеют право вести внешнеэкономическую деятельность: финансовые и нефинансовые предприятия, государственные учреждения и некоммерческие организации, физические лица.

Российские предприятия, работающие на международном рынке должны соблюдать международные правила торговли, и это требует организации системы внутреннего контроля, отвечающей требованиям отечественных и зарубежных инвесторов. Кроме того, российские предприятия, выходящие на зарубежный рынок обязаны обладать актуальной информацией извне, что позволит осуществлять внутренний

контроль с учетом ситуации, складывающейся на рынке в конкретный момент времени.

Эффективность внутреннего контроля определяется аспектами, которые зависят от формирования объективной, своевременной, достоверной и качественной информации. Организация контроля должна быть направлена на выявление недостатков и нарушений, исключение рисков их возникновения в будущем.

Функции контроля во внешнеэкономической деятельности рассматривается как совокупность регламентированных действий субъектов внутреннего контроля, в том числе с применением соответствующих технических и технологических средств.

Внутренний контроль в сфере ВЭД имеет существенное значение в систематизировании, структурировании и мобилизации резервов, что повышает эффективность работы организации, занимающейся ВЭД. Контрольная деятельность в организациях позволяет выявить причины возникновения убытков и выработать адекватные меры по их предотвращению в дальнейшем.

Функции и задачи контроля многогранны. Выделяют несколько функций финансово-экономического контроля, к которым относятся: предупредительная функция, регулятивная функция и учетно-аналитическая функция [2, с. 16-18].

Организация внутреннего контроля подразумевает его учетно-аналитическое обеспечение.

По мнению многих современных ученых, существует методологическая взаимосвязь финансового учета, управленческого учета и контроля. В частности, Вахрушина М.А. обосновывает наличие большинства элементов финансового

(бухгалтерского) учета в управленческом учете, в обеих системах учета могут:

- рассматриваться одни и те же хозяйственные операции;
- рассчитываться полная себестоимость товаров, работ и услуг;
- применяться единые учетно-контрольные методы;
- использоваться единые исходные данные [3].

Управленческий учет характеризуется двуединой функцией, информационно обеспечивающей управление бизнеса в целом и его структурных подразделений.

Заметим, что доля информации бухгалтерского учета составляет основной объем экономической информации, находящейся в распоряжении ее внутренних пользователей. Системный бухгалтерский учет позволяет фиксировать и накапливать всестороннюю обобщающую и детализированную информацию о всех сторонах хозяйственной деятельности организации.

От качества предоставляемой внешним и внутренним пользователям информации зависят оперативность и качество принятых управленческих решений и минимизация рисков деятельности организации в целом. Контрольные мероприятия, направленные на повышение достоверности и корректности информационно-аналитической системы учета, призваны решать эту задачу.

Однако, для эффективного использования имеющихся ресурсов организации требуется объединение учетно-аналитических данных бухгалтерского, налогового и управленческого учета. Такое объединение в сфере внешнеэкономической деятельности, в частности, может дать, по нашему мнению, следующие преимущества:

- повысить уровень достоверности управленческой информации;
- исключить многократный ввод данных по каждой внешнеэкономической операции для нужд различных систем учета, что приведет к снижению количества ошибок при вводе данных;
- сопоставить данные различных систем учета, основываясь на использовании единого информационного пространства (данные в различных системах обработки информации будут однотипными и процесс их синхронизации будет значительно упрощен);
- сократить затраты труда, связанные с отсутствием необходимости ведения различных видов учета;

- оптимизировать документооборот, что, в свою очередь, ведет к систематизации работ всех структурных подразделений организации, а не только руководящего звена и бухгалтерской службы.

В результате глубокой интеграции контроля и других элементов управления на практике сложно определить сферу ответственности отдельно взятого работника. Это объясняется тем, что любая управленческая функция обязательно интегрирована с контрольной.

Информация, как основной элемент эффективного прогнозирования рынка и выбора стратегии развития, имеет свои источники, в качестве которых выступают данные о финансово-хозяйственных операциях внешнеэкономической деятельности, формируемые в системе учета и вне его.

Внеучетная управленческая информация о внешнеэкономической деятельности формируется в рамках тех же исходных элементов, что и бухгалтерская:

- нормативно-законодательных актов в области бухгалтерского учета, валютного и таможенного регулирования, в том числе международных и др.;
- аналитических обзоров (финансовых, валютных, товарных и т.д.);
- маркетинговых исследований (состояние рынка, его динамика, внешние факторы и прочее);
- материалах внешних проверок (аудита, налоговых проверок и т.д.);
- внешнеэкономических контрактов и др.

Носителями информации бухгалтерского и управленческого учета внешнеэкономической деятельности являются первичные документы о проведении хозяйственных операций (товарно-сопроводительные, таможенные, документы валютного контроля и т.д.).

Далеко не все российских организаций вводят управленческий учет ВЭД, однако многие используют элементы системы управленческого учета и контроля.

Российские организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, обязаны соблюдать требования российского законодательства в сфере бухгалтерского и налогового учета, использовать нормы МСФО. Следовательно необходимо создание и постановка такой учетно-информационной системы, которая может удовлетворять всем этим требованиям. Для достижения этой цели предполагается построение

ние интегрированной информационной системы, для чего важным и обязательным, по мнению многих авторов, необходимо:

- обеспечить достоверность и оперативность учета на основе четко выполняемой схемы документооборота;
- разработать и использовать модели счетов финансового, налогового и управленческого учета, а также обеспечить их взаимосвязь на высоком техническом уровне;
- создать систему внутренней отчетности;
- вести учет в одной валюте с использованием возможностей пересчета показателей в другие валюты;
- соблюдать принцип обеспечения информационной безопасности или разделения доступа к управленческой информации [4, с. 9-17].

Единая система показателей, необходимых для осуществления эффективной внешнеэкономической деятельности, не разработана, а также не решены вопросы определения состава и содержания форм оперативного учета и отчетности, это ведет к повышению затрат на поддержание учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля внешнеэкономической деятельности.

Для создания учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля внешнеэкономической деятельности рекомендуется использовать пошаговую методику, которая включает:

- 1) выявление субъектов внешнеэкономической деятельности, которые формируют информацию;
- 2) выявление круга потребителей этой информации внутри организации (в том числе строгое регламентирование уровней доступа к той или иной информации);
- 3) выявление целей и задач информационного обеспечения;
- 4) разработка информационной модели внешнеэкономической деятельности организации;
- 5) введение регламента формирования информации по внешнеэкономической деятельности организации;
- 6) установление деловых связей и документооборота с контрагентами по операциям ВЭД;
- 7) разработка технологий обработки информации;
- 8) контроль за качеством полученной информации на каждом этапе и выявление наиболее существенных отклонений от поставленных целей.

Заключение

Создание системы учетно-аналитического обеспечения внутреннего контроля ВЭД с учетом изложенных подходов позволит принимать обоснованные управленческие решения, направленные на устойчивое развитие деятельности организации за счет внешнеторговых операций.

Список литературы

1. Молчанова О.В., Бронина Е.В. Аудит внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие. Финансы и статистика. Москва. 2011 год. 337 страниц
2. Макоев О.С. Контроль и ревизия: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 060400 «Финансы и кредит» / О.С. Макоев; под ред. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 256 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М.А. Вахрушина-7-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2008. – 570 с.: ил., табл. – (Высшее образование).
4. Андрияшина Д.Р. «Интегрированная информационная система внутреннего контроля внешнеэкономической деятельности организации: проблемы организации и варианты построения» ООО Издательский дом Финансы и кредит, г. Москва, 2013.
5. Корнеева Т.А. Контроль и ревизия в схемах и таблицах : учебное пособие / Корнеева Т.А., Мельник М.В., и др. под ред. – М. : Эксмо, 2011. – 352 с. – (Экономика – наглядно и просто).
6. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аерчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 416 с. (Полное руководство бухгалтера).
7. Бакулевская, Л.В. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: курс лекций для бакалавров. Обучающихся по направлению «Экономика»/ Л.В. Бакулевская. – Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2013. – 209 с.

Бакулевская Лариса Витальевна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
blv_fm@mail.ru

Соколова Ксения Анатольевна,
магистрант
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
ka.sokolova94@yandex.ru

АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ПАО «ТАТНЕФТЬ»

Проблема предоставления информации о финансовом состоянии организации внешним и внутренним пользователям требует расширения аналитических возможностей отчета о финансовых результатах. В статье проанализировано содержание отчета о финансовых результатах компании ПАО «Татнефть», выявлена информационная значимость отчета для внутренних пользователей.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, отчет о прибылях и убытках, аналитические возможности, горизонтальный, вертикальный анализ.

Введение

Анализ финансовой отчетности является важной частью процесса контроля за принятием управленческих решений, а также одним из элементов экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организации. Эффективность проведения последнего в первую очередь зависит от качества информационной базы и способов оценки ее аналитических возможностей. Лучшим источником информации для этого является бухгалтерский учет в виде бухгалтерской отчетности.

Информационная сущность и аналитические возможности финансовой бухгалтерской отчетности

Среди бухгалтерской отчетности наиболее значимыми выделяют данные отчета о финансовых результатах. Анализ отчета о финансовых результатах позволяет выделить основные источники доходов организации, оценить их динамику и построить прогноз значения прибыли на будущий период, выступая таким образом еще и информационной базой для прогноза будущей прибыли.

В отличие от баланса, который показывает моментальную картину финансового состояния организации, отчет о прибылях и убытках более

характеризует финансовые результаты деятельности организации. В отчете о финансовых результатах основными статьями являются доходы и расходы, которые представляются в сумме нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

Аналитическое использование отчета о финансовых результатах состоит в том, что на основании его данных можно:

- изучить динамику различных показателей предприятия: выручки, валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли;
- проанализировать, что и в какой мере повлияло на изменение показателей, например, как на изменение прибыли повлияли изменения выручки, себестоимости, коммерческих, управленческих и прочих расходов;
- рассчитать показатели рентабельности необходимые для оценки эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности организации.

Форма №2 не совсем подходит для проведения такого анализа, поэтому усовершенствуем ее, дополнив несколько необходимых для работы столбцов. Для проведения горизонтального (временного) анализа, который дает оценку

изменений по каждому показателю за анализируемый период и позволяет определить относительные темпы роста (снижения), добавим столбцы абсолютного отклонения и темпов прироста.

Для проведения вертикального (структурного) анализа, позволяющего определить структуру итоговых финансовых показателей и выявить влияние каждой позиции отчетности на результат в целом, добавим столбцы удель-

ного веса. Добавим, что важным преимуществом структурного анализа является его способность сглаживать влияние инфляции, это позволяет производить межхозяйственные сравнения.

Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Татнефть»

Сформируем аналитическую таблицу для анализа отчета о финансовых результатах компании ПАО «Татнефть» и произведем горизонтальный анализ (табл. 1).

Таблица 1. Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Татнефть»

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014-2013	2015-2014	2014 /2013	2015 /2014
Выручка	363531273	392357674	462962074	28826401	70604400	7,93	17,99
Себестоимость продаж	-228539354	-273175758	-306851332	-44636404	-33675574	19,53	12,33
Валовая прибыль (убыток)	134991919	119181916	156110742	-15810003	36928826	-11,71	30,99
Коммерческие расходы	-37252177	-27499377	-36617097	9752800	-9117720	-26,18	33,16
Управленческие расходы							
Расходы, связанные с поиском, разведкой и оценкой полезных ископаемых	-2026	-2199	-74494	-173	-72295	8,54	3287,63
Прибыль (убыток) от продаж	97737716	91680340	119421151	-6057376	27740811	-6,20	30,26
Доходы от участия в других организациях	179295	2477770	707955	2298475	-1769815	1281,95	-71,43
Проценты к получению	3282143	6462835	9845751	3180692	3382916	96,91	52,34
Проценты к уплате	-4337004	-3307602	-3801044	1029402	-493442	-23,74	14,92
Прочие доходы	26372397	75906110	19168972	49533713	-56737138	187,82	-74,75
Прочие расходы	-39749600	-69161023	-33833924	-29411423	35327099	73,99	-51,08
Прибыль (убыток) до налогообложения	83484947	104058430	111508861	20573483	7450431	24,64	7,16
Текущий налог на прибыль	-19712285	-20643017	-28308902	-930732	-7665885	4,72	37,14

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014-2013	2015-2014	2014/2013	2015/2014
в т.ч. постоянные налоговые обязательства	-3390289	-2395201	-4237239	995088	-1842038	-29,35	76,91
Изменение отложенных налоговых обязательств	-374993	-2563870	1769891	-2188877	4333761	583,71	-169,03
Изменение отложенных налоговых активов							
Прочее	-117095	-611	45445	116484	46056	-99,48	-7537,81
Перераспределение налога на прибыль внутри консолидированной группы налогоплательщиков	569566	1210130	-6557	640564	-1216687	112,47	-100,54
Чистая прибыль (убыток)	63850140	82061062	85008738	18210922	2947676	28,52	3,59

Источник значения показателей: ПАО «Татнефть» - Отчетность по РСБУ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://tatneft.ru/aksioneram-i-investoram/otchetnost-po-rsbu?lang=ru>

Общий финансовый результат компании (чистая прибыль или убыток) отражается в отчетности в развернутом виде и является алгебраической суммой прибыли (убытка) от продаж, прочих доходов, а также прочих внереализационных операций. Необходим анализ каждого слагаемого прибыли, так как это способствует выбору наиболее важных направлений получения доходов в результате деятельности организации [1, с.61].

Анализ данных, приведенных в таблице 1, показал, что выручка от реализации продукции предприятия в 2015 г. выросла приблизительно на 70,6 млрд.руб. по сравнению с 2014 годом или на 18%. Наблюдается значительный рост темпа прироста выручки, который по результатам 2014 года составлял всего 8%. Что касается себестоимости продаж, то мы видим, что несмотря на ежегодный рост значения данного показателя, темп прироста снижается.

Сумма валовой прибыли в 2015 году составила 36,9 млрд.руб. Положительное значение данного показателя говорит об эффективном контроле за себестоимостью продаж. Обратная ситуация наблюдалась в 2014 году, когда себестоимость продаж превышала выручку.

Коммерческие расходы предприятия в 2015 г. выросли на 9,1 млрд.руб., также значительно возросли в 2015 году и расходы, связанные с поиском, разведкой и оценкой полезных ископаемых. Поэтому прибыль от продаж выросла, но чуть в меньшей степени, чем валовая прибыль: ее прирост составил 27,7 млрд.руб. или 30%. Рост прибыли от продаж свидетельствует о том, что основная деятельность предприятия эффективна.

Ежегодно идет увеличение доходов от участия в других организациях. Остальные составляющие раздела «прочие доходы и расходы предприятия» уменьшились в 2015 году: проценты к уплате почти на 493,4 млн.руб., прочие расходы на 35,3 млрд.руб. и прочие доходы на 56,7 млрд.руб. В целом, прочие доходы уменьшились в большей степени, чем прочие расходы. В результате прибыль до налогообложения в 2015 году по сравнению с 2014 годом выросла всего на 7,1%, в то время, как в 2014 по сравнению с 2013 темп прироста составил 24,6%.

Отложенные налоговые обязательства компании в 2015 г. выросли на 4 млрд.руб. Это от-

рицательно повлияло на размер чистой прибыли, так как несмотря на тенденцию к росту, темп прироста снизился с 28,5% до 3,6%.

В результате проведения горизонтального анализа мы установили, что прибыль, полученная от обычных видов деятельности, росла опережающими темпами по сравнению с расходами по обычным видам деятельности. А прочие доходы сократились больше, чем прочие расходы.

Тем не менее, практически все виды прибыли предприятия имеют устойчивую тенденцию к росту, а, значит, деятельность предприятия эффективна, ведет к увеличению количества собственных ресурсов.

Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах

Далее произведем вертикальный анализ (табл. 2).

Таблица 2. Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ПАО «Татнефть»

Наименование показателя	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка	363531273	392357674	462962074	100	100	100
Себестоимость продаж	-228539354	-273175758	-306851332	-62,87	-69,62	-66,28
Валовая прибыль (убыток)	134991919	119181916	156110742	37,13	30,38	33,72
Прибыль (убыток) от продаж	97737716	91680340	119421151	26,89	23,37	25,80
Доходы от участия в других организациях	179295	2477770	707955	0,05	0,63	0,15
Прибыль (убыток) до налогообложения	83484947	104058430	111508861	22,96	26,52	24,09
Чистая прибыль (убыток)	63850140	82061062	85008738	17,56	20,91	18,36

Источник значений показателей: ПАО «Татнефть» - Отчетность по РСБУ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/otchetnost-po-rsbu?lang=ru>

Для проведения вертикального анализа отчета о финансовых результатах рассчитаем удельный вес каждой строки данной формы в выручке от реализации продукции, которую примем за 100%. Расчеты показали, что в 2015 году доля себестоимости продаж в выручке от реализации снизилась на 3,34%, что хорошо, так как это означает снижение затрат на производство продукции и повышение эффективности основной деятельности организации по сравнению с 2014 годом, однако в 2013 году доля себестоимости продаж в выручке была значительно меньше и составляла 62,87%, следовательно, и эффективность основной деятельности была выше нежели в 2015 году. Выросли также в 2015 году по сравнению с 2014 годом доли валовой прибыли и прибыли от продаж в выручке – что также говорит об эффективности работы предприятия. Отрицательным моментом является небольшое снижение доли чистой прибыли в выручке – это свидетельствует о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2015 году не сколько уменьшилась.

Расчет и оценка значения показателей рентабельности

Рассчитаем показатели рентабельности организации. На основе данных о финансовых результатах компании можно рассчитать довольно много показателей. Мы выберем наиболее важные. В первую очередь это рентабельность продаж. Данный показатель говорит о том, сколько прибыли приходится на единицу проданной продукции.

Для компании ПАО «Татнефть» значение показателя рентабельности продаж в 2015 году составило 26,9%, в то время, как в 2014 году данный показатель составлял 23%. Видим, что оба значения достаточно высоки, рентабельность продаж выросла на 3,9%, а значит предприятие работает эффективно.

Для того чтобы узнать, сколько чистой прибыли приходится на единицу продукции рассчитывают чистую рентабельность.

В нашем случае, чистая рентабельность за 2014 год составила 21%, что практически на 3% выше, чем в 2015 году, когда данный показатель был равен 18,4%. Несмотря на небольшое снижение чистой рентабельности компания продолжает оставаться прибыльной.

Вывод

Таким образом, аналитическое использование отчета о финансовых результатах компании ПАО «Татнефть» позволило нам изучить динамику различных видов прибылей, затрат и доходов организации, а также дать оценку эффективности деятельности предприятия. Полученная в результате анализа информация может учитываться аналитиком при построении прогноза деятельности предприятия.

Список литературы

1. Ронова Г.Н., Ронова Л.А. Анализ финансовой отчетности: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 54-74 с.

Стоит учитывать, что для прогноза прибыли предприятия данных только о финансовых результатах организации недостаточно. Необходимо также произвести глубокий анализ других форм отчетности и учесть дополнительную внешнюю информацию: о перспективах развития рынков сбыта, об основных направлениях деятельности клиентов и т.д. При отсутствии серьезных колебаний исследуемых факторов вероятность сохранения тенденции является достаточно высокой.

2. ПАО «Татнефть» - Отчетность по РСБУ [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/otchetnost-po-rsbu?lang=ru>

3. Бакулевская Л.В. Методологические основы стратегического учета и отчетности. Инновационное развитие экономики. 2011. № 6. с. 48-52.

*Бобошко Владимир Иванович,
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и бухгалтерского учета
Московского университета МВД России
имени В.Я. Кикотя
Россия, г. Москва*

ПРИМЕНЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ БУХГАЛТЕРСКИХ ПОЗНАНИЙ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Область бухгалтерских познаний содержит множество специфичных норм, установленных законодательством требований, методов и способов учета объектов и их оценки, применение которых является обязательным для соблюдения процедуры бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности. В статье рассмотрены особенности применения такой области познаний в юридической практике, формы использования при проведении контрольных мероприятий.

Ключевые слова: юридическая практика, бухгалтерские познания, формы и методы познаний, допустимость доказательств, действия правоприменителя.

Введение

Область юридической практики требует применения специальных познаний в прикладных сферах экономической деятельности, включая бухгалтерский учет, анализ, аудит и контроль. Особое значение имеют бухгалтерские познания, поскольку бухгалтерская документация при правильном ее оформлении имеет юридическую силу и может быть использована в юридически значимых процедурных действиях: в качестве доказательств, выводов процессуального характера.

Формы и методы применения специальных бухгалтерских познаний

Судебная бухгалтерия, широко использующая бухгалтерские познания, тесно связана с методологией и практикой ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности. Правовая основа бухгалтерского учета сформирована федеральными законами, положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ) и документами, носящими рекомендательный характер, но основанными на международных нормах и правилах, например, международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). Чем больше норм и бухгалтерских определений содержится в федеральных законах, тем больше защищен бухгалтерский учет в правовом плане. Когда возникают судебные споры, приоритетными для принятия юридической практики и принятия решений являются нормы закона. Положения по бухгалтерскому учету, имеющие статус приказа Министерства

финансов Российской Федерации, отражают большее количество норм бухгалтерского учета, чем федеральные законы. Кроме того, можно отметить, что к сфере бухгалтерского учета имеют отношение небольшой круг федеральных законодательных актов, в первую очередь это Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете», отдельные акты, раскрывающие особенности организации и деятельности акционерных организаций, Налоговый Кодекс РФ, Кодекс законов о труде (КЗоТ) и др.

Надо отметить, что в зарубежной практике наблюдается больше, чем в России устойчивость норм бухгалтерского учета и отчетности во времени, в связи с чем в национальных законах о компаниях достаточно подробно освещаются не только требования к ведению учета, но и понятийный аппарат, необходимых для правильного трактования объектов учета, их содержания и порядка отражения как в системе счетов, так и в формах отчетности. Юридическая форма бухгалтерского учета, его отдельных областей требует от специалистов – бухгалтеров и экономистов юридической подготовки. Особенно это требуется от тех сотрудников, чья деятельность связана с участием в административном, арбитражном, гражданском или уголовном процессах. Это необходимо, в первую очередь, для умения определять в бухгалтерской информации появления признаков противоправной деятельности. Поэтому в мире все более признаваемой становится деятельность всевозможных

ассоциаций профессиональных бухгалтеров, объединяющихся по отдельным областям профессиональной деятельности. В России институт профессиональных бухгалтеров и сеть саморегулируемых организаций только начинают свою профессиональную деятельность. Менее чем за два десятилетия этому институту не удалось развить сферу судебно-бухгалтерской экспертизы, создать отдельное направление, отвечающее требованиям как бухгалтерской, так и юридической практики.

При организации судебно-бухгалтерской экспертизы требуется сочетание бухгалтерской экономической подготовки с необходимыми областями юридической практики. Известно, что деятельность юриста-практика направлена преимущественно на сбор и оценку доказательств. Известный отечественный процессуалист Л.Е. Владимиров под уголовным доказательством обоснованно предлагал понимать всякий факт, имеющий назначение вызвать в суде убеждение в существовании или несуществовании какого-либо обстоятельства, составляющего предмет судебного исследования. Он считал, что по важности учение об уголовных доказательствах должно стоять на первом плане в науке уголовного процесса. Таким же целям служат и бухгалтерские знания. При их использовании необходимо соблюдать правила, определяющие допустимость доказательств, рассматриваемые в рамках доказательственного

права. Эти правила связаны с необходимым учетом правоприменителем следующих ключевых положений:

- необходим надлежащий субъект получения доказательств;
- требуется надлежащий источник доказательств;
- должна быть надлежащая процедура получения доказательств;
- недопустимы доказательства, содержащие сведения неизвестного происхождения;
- недопустимы несправедливое предубеждение, заинтересованность;
- должна быть юридическая регламентация порядка разрешения вопросов о допустимости доказательств на различных стадиях процесса;
- сомнения в доказанности факта должны означать его недоказанность.

Большинство из приведенных положений находят отражение непосредственно в законодательстве (например, в ст. 75, 87, 88 УПК РФ).

В зависимости от различных обстоятельств конкретного дела существует поливариантность использования основанных на законе легитимных способов (форм) применения специальных бухгалтерских познаний в юриспруденции (рис. 1).

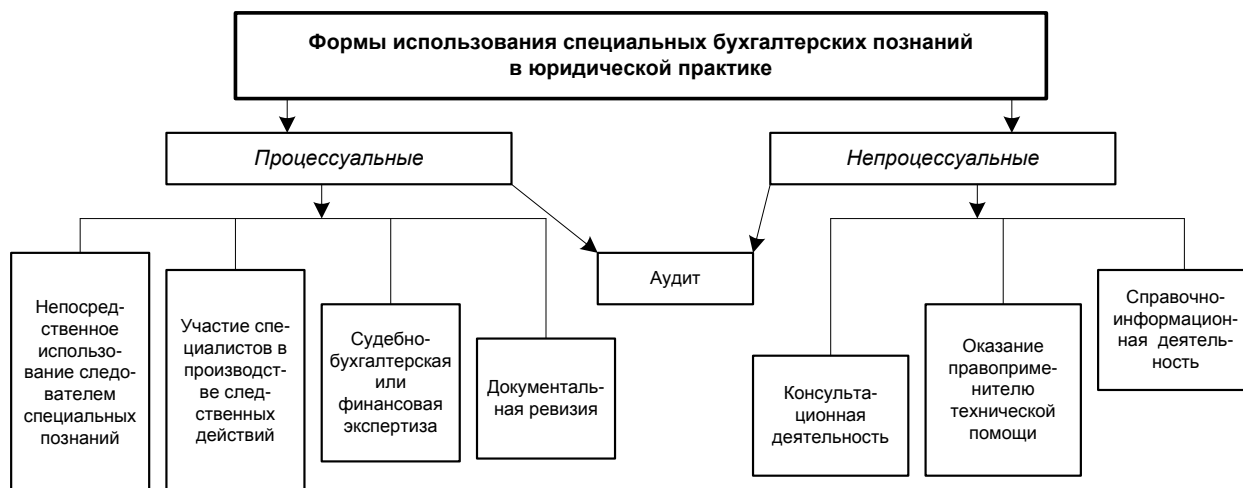


Рисунок 1. Формы использования специальных бухгалтерских познаний в юридической практике

Формы эти различны по организации и сложности действий, трудовым и временным затратам, доказательственной силе получаемых данных. Они применяются в каждом конкретном случае избирательно и индивидуально, в том

числе с учетом таких научных принципов организации юридической деятельности, как экономичность и эффективность, законность и целесообразность, документальность и др.

Все формы использования данных бухгалтерского учета не носят заранее заявленного обязательного характера. Более сложная форма применяется только в том случае, если простые формы в силу ограниченности их возможностей не позволяют достигнуть в конкретном деле искомым целей.

Применение бухгалтерских познаний имеет необходимую юридическую (доказательственную) силу, когда они облечены в соответствующую процессуальную форму.

Существуют следующие способы применения специальных бухгалтерских познаний в юридической практике:

- применение положений теории бухгалтерского учета, бухгалтерского учета и отчетности непосредственно правоприменителем при производстве юридически значимых действий по уголовным, гражданским, арбитражным, административным делам;
- привлечение специалиста-бухгалтера как незаинтересованного участника судопроизводства, призванного оказать содействие правосудию по вопросам, входящим в его профессиональную компетенцию;
- приглашение ревизора и назначение ревизии;
- привлечение аудитора (аудиторской организации) для проведения проверок и дачи аудиторского заключения по экономико-юридическим вопросам;
- назначение и производство по делу судебно-бухгалтерской или судебно-финансовой экспертизы, в результате которой возникает новый производный вид доказательства — заключение эксперта.

Заключение эксперта, не обладающего достаточным уровнем профессиональных бухгалтерских знаний, на практике, как правило, строится на основе разрозненных первичных документов. Между тем системность бухгалтерских записей и процедура ведения бухгалтерского учета не позволяют рассматривать отдельный бухгалтерский документ вне связи его с другими хозяйственными операциями и документами. Документ может быть фальсифицирован, не соответствовать действительно отраженной в системе счетов хозяйственной операции (при этом наличие подписей распорядителя кредитов и главного бухгалтера, заверенные печатью хозяйствующего субъекта, свидетельствуют о достоверности такого документа). Возникает спорный вопрос - считать ли такой документ источником для юридического действия, либо признать его недействительным. Неслучайно ст. 17

УПК РФ, раскрывая принцип свободы оценки доказательств, определяет, что доказательства оцениваются по внутреннему убеждению правоприменителя, основанному на совокупности имеющихся в уголовном деле доказательств. Доказательства, собранные на основе применения профессиональных бухгалтерских познаний, будут иметь большую силу, чем доказательства, принимаемые судом и правоохранительными органами на основе не имеющих заранее установленной силы закона и совести. Аналогичные положения содержатся в ст. 71 АПК РФ об оценке доказательств.

Все способы использования специальных бухгалтерских познаний в юридической деятельности имеют общие методологические корни, не противоречат, а дополняют друг друга. В необходимых случаях, с учетом известных тактических рекомендаций, изучаемых в криминалистике, они могут применяться альтернативно (последовательно, либо параллельно), иметь собственное значение. В совокупности они условно составляют Особенную часть судебной бухгалтерии.

Использование возможностей бухгалтерского учета правоприменителем

Применение юристом-практиком (следователем, судьей, проверяющим и контролирующим органом, аудитором и др.) специальных бухгалтерских познаний является требованием времени, в некоторых случаях и закона. Это наиболее простой, оперативный и экономичный способ использования данных бухгалтерского учета и отчетности. Он может быть использован при производстве практически любых процессуальных и непроцессуальных действий.

Наибольшая его эффективность и целесообразность достигается при следующих действиях:

- осмотре (ст. 176, 177, 284, 286 УПК РФ);
- обыске и выемке (ст. 182-184 УПК РФ);
- контроле и записи переговоров (ст. 186 УПК РФ);
- наложении ареста на почтово-телеграфные отправления, их осмотре и выемке (ст. 185 УПК РФ);
- допросе и очных ставках (ст. 187-192 УПК РФ);
- следственном эксперименте (ст. 181 УПК РФ);
- проверке показаний на месте (ст. 194 УПК РФ).

Применение бухгалтерских знаний в этих следственных и судебных действиях целесооб-

разно для выявления, собирания, осмотра бухгалтерских документов и других материалов, при подготовке судебно-бухгалтерской экспертизы и т.п.

При производстве непроцессуальных и процессуальных (досудебных, следственных и судебных) действий юристы самостоятельно широко применяют многие приемы анализа бухгалтерских документов (осмотры, встречную проверку, контрольное сличение остатков и др.), традиционно используемые для решения своих задач специалистами в области бухгалтерского учета — ревизорами, аудиторами, экспертами-бухгалтерами. В результате ими непосредственно может быть выделена и оценена доказательственная информация.

Весь массив иной получаемой информации, хотя и не имеющей на первый взгляд значения доказательственной, тем не менее является ориентирующей, вспомогательной, т.е. также ценной. Наиболее характерно применение таких приемов на стадии, предшествующей назначению документальной ревизии. Это во многом предопределяет успех всей практической деятельности по раскрытию и доказыванию экономических нарушений и преступлений.

В настоящее время активно развиваются и расширяются приемы исследования правоприменителем документальных данных, помогающие вскрывать злоупотребления и хозяйственные нарушения. Появляются новые практические рекомендации юристу по самостоятельному использованию этих приемов применительно к отдельным видам учетной документации¹. Так, в практике применения работниками правоохранительных органов данных бухгалтерского учета важную роль играют конкретные методики деятельности ревизора, прежде всего применение ревизионных приемов для обнаружения признаков преступлений и иных нарушений, получивших необходимую криминалистическую интерпретацию.

Круг юристов-практиков, которые в своей деятельности самостоятельно применяют основные положения судебной бухгалтерии, достаточно широк. Это оперативные работники различных ведомств, специализирующиеся на борьбе с нарушениями и преступлениями в сфере экономики. Они, как правило, первыми встречаются с информацией о готовящихся или уже совершенных экономических нарушениях.

Они должны грамотно определить круг информации (включая бухгалтерскую), в которой могут найти отражение следы приготовления к преступлению, покушения или сведения об уже совершенном деянии; умело оценить криминалистическую значимость этой информации; принять решение о необходимости привлечения специалиста-бухгалтера, ревизора или аудитора.

Познания в области судебной бухгалтерии необходимы и следователям, и дознавателям, которые специализируются на расследовании уголовных дел, связанных с правонарушениями в экономической сфере. Следователи должны знать, в каких конкретно бухгалтерских документах, записях на счетах бухгалтерского учета, финансовой и налоговой отчетности могут найти отражение следы тех или иных нарушений. Это необходимо для того, чтобы профессионально построить методику и тактику расследования, представлять, какую информацию об обстоятельствах уголовного дела, подлежащих доказыванию, можно получить из данных бухгалтерского учета и отчетности.

Правоприменитель обязан грамотно и своевременно поставить вопросы перед ревизором, аудитором или бухгалтером-экспертом, умело взаимодействовать с этими специалистами, правильно оценить результаты их работы во взаимосвязи с другими материалами дела.

Следующая категория юристов-практиков, которые в своей деятельности используют знания основных положений правовой бухгалтерии, — это судьи, рассматривающие уголовные дела о преступлениях в сфере экономики. Они также должны достаточно хорошо представлять, в каких данных бухгалтерского учета (документы, счета, отчетность) остаются следы конкретных преступлений в сфере экономики; информацию о каких обстоятельствах дела можно получить из данных бухгалтерского учета.

С развитием рыночных отношений все большее значение приобретает судебная бухгалтерия в практике арбитражного и гражданского процесса, особенно по налоговым спорам и спорам о выполнении обязательств сторонами гражданско-правовых и предпринимательских отношений. В таких ситуациях юристы коммерческих и иных организаций, адвокаты, судьи арбитраж-

¹ Андреев С., Образцов В. Документ как объект криминалистики и следственной практики // Уголовное право. 2000. № 2. с. 79-82; Шишов Е. Об использовании специальных познаний для получения криминалистически значимой информации в ходе расследования // Уголовное право. 2001. № 4. с. 80-82.

ных судов для обоснования своих позиций обязательно ссылаются на конкретные данные бухгалтерского учета и отчетности, налоговой отчетности, свидетельствующие о нарушении прав сторон спора.

Отражение в бухгалтерской информации следов противоправных действий в части отношений, регулируемых гражданским законодательством, в правовой (судебной) бухгалтерии разработано слабо. Это объясняется тем, что исторически судебная бухгалтерия была ориентирована на нужды прежде всего уголовного судопроизводства.

Положения судебной бухгалтерии активно используются аудиторами, которыми в соответствии с законом могут быть как юристы, так и экономисты-бухгалтеры.

В настоящее время в юридической подготовке бухгалтеров имеются очевидные пробелы. А нуждается в ней значительный массив бухгалтеров-экономистов: аудиторов и ревизоров, выполняющих проверки и ревизии, назначенные в связи с расследованием уголовных дел.

Основная особенность ревизий и проверок — сбор информации, необходимой для установления важнейших обстоятельств уголовного дела. Задача судебно-бухгалтерских экспертов состоит в том, чтобы, используя специальные познания, дать компетентное заключение по вопросам, поставленным при назначении экспертизы в ходе предварительного следствия и судебного разбирательства.

Следовательно, знания и непосредственное использование правовой бухгалтерии необходимы и бухгалтерам-экономистам, могущим

также выступать правоприменителями. Им нужны более глубокие знания в части тонкостей отражения и выявления следов противоправных действий в данных бухгалтерского учета, финансовой, налоговой и статистической отчетности.

Заключение

Таким образом, юристу-практику необходимы не просто бухгалтерские, а именно специальные бухгалтерские познания. Правоприменителем в широком смысле может быть не только юрист, но и руководитель хозяйствующего субъекта. Последний вправе применять непосредственно положения правовой бухгалтерии в части, касающейся основных приемов фактического контроля материальных ценностей, денежных средств и расчетов, заключения договоров и т.п.

При осуществлении фактического контроля, представляющего собой проверку материальных ценностей в натуре, используются следующие приемы: инвентаризация, лабораторный анализ, экспертная оценка. Одним из эффективных (в силу универсальности и комплексности) методов бухгалтерского учета, которым юрист (правоприменитель) может воспользоваться непосредственно и без которого немислимы учет и контроль, является инвентаризация имущества и обязательств, в процессе которой выявляется фактическое наличие соответствующих объектов, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета (ст. 11 Федерального закона «О бухгалтерском учете»).

Список литературы

1. Бобошко, Владимир Иванович. Контроль и ревизия: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / В.И. Бобошко, - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2013. – 311 с.
2. Судебная бухгалтерия. Толкаченко А.А., Эриашвили Н.Д., Бобошко В.И., Кеворкова Ж.А., Суглобов А.Е., Бородин В.А., Харabet К.В., Арабян К.К., Виноградова М.М. Москва, 2017. (6-е издание).
3. Судебная бухгалтерия. Толкаченко А.А., Бобошко В.И., Кеворкова Ж.А., учебное пособие / редакторы: А.А.Толкаченко, В.И.Бобошко, Ж.А.Кеворкова. Москва, 2015. (5-е издание, переработанное и дополненное).
4. Золотых В.В. Проверка допустимости доказательств в уголовном процессе. Ростов н/Д, 1999; Рыжак А.П. Уголовно-процессуальное доказывание: понятие и средства. М., 1997.
5. Спасович В.Д. О теории судебно-уголовных доказательств в связи с судостроительством и судопроизводством. М., 2001.

Бобошко Владимир Иванович,
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и бухгалтерского учета
Московского университета МВД России
имени В.Я. Кикотя
Россия, г. Москва

Орлова Наталья Васильевна,
адъюнкт Московского университета МВД России
имени В.Я. Кикотя
Россия, г. Москва
onv-orlova@yandex.ru

УЧЕТ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ АУТСТАФФИНГА

Статья посвящена проблеме правового обеспечения аутстаффинга. Рассмотрены изменения трудового законодательства Российской Федерации, установившие порядок и условия заимствования персонала у работодателей.

Ключевые слова: трудовой потенциал, аутстаффинг, аутсорсинг, заемный труд, частное агентство занятости, внешний ресурс.

Введение

Развитие менеджмента в нашей стране влечет за собой появление новых бизнес-решений и возможностей для их организации, которые находят практическое применение для повышения эффективности работы экономических субъектов. Данные новации коснулись и вопроса управления кадровой политикой. Каждая организация формирует свой штат, исходя из критериев обеспечения результативности своей деятельности. Чаще всего затраты на подбор, обучение новых специалистов и повышение квалификации уже действующих сотрудников экономически нецелесообразны. Так, с появлением такой технологии как аутстаффинг стало возможным оптимизировать процесс организации и управления кадровой политикой организаций. В последнее время спрос на услуги аутстаффинга и количество организаций, которые их предоставляют, значительно возрос и в дальнейшем, по оценкам многих экономистов, продолжит свое увеличение.

Развитие рынка аутстаффинга в России

До недавнего времени не существовало законодательного регулирования отношений между тремя сторонами договора аутстаффинга – заказчика, агентства (исполнителя) и работника. И необходимо отметить, что самым юридически незащищенным звеном представленной цепочки являлся работник. Решением данного вопроса явилось принятие Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законода-

тельные акты Российской Федерации» от 05.05.2014 № 116-ФЗ (далее Закон № 116-ФЗ), вступивший в силу 01.01.2016 года, который установил порядок и условия заимствования персонала у других работодателей. Для исследования изменений, вступивших в силу с новым Федеральным законом, следует четко разграничить понятия «аутстаффинг» и «аутсорсинг», которые нередко путают на практике.

При аутсорсинге заказчик (организация или предприниматель) передает выполнение части своих функций (например, по ведению бухгалтерского или кадрового учета) организации исполнителю. В этом случае сотрудники организации «исполнителя», которые будут выполнять эти функции, не находятся у компании-заказчика в подчинении (в отличие от аутстаффинга). Необходимо отметить, что аутсорсинг понятие более широкое, чем аутстаффинг. По договору аутсорсинга чаще всего передаются следующие функции: поиск и подбор кадров, постановка и ведение бухгалтерского и налогового учета, охрана и служба безопасности и прочие.

Аутстаффинг – это эффективный способ управления персоналом, который позволяет оказывать услуги по временному представлению в распоряжение заказчика необходимое количество работников, в целях выполнения ими определенных работ (услуг). Суть данного способа заключается в следующем: исполнитель (организация или предприниматель) передает заказ-

чику (организации или предпринимателю) определенное число работников. В результате данные работники выполняют работы (оказывают услуги) у заказчика, а работодателем является исполнитель. На исполнителя возлагаются функции по заключению трудовых договоров, выплате заработной платы и пособий, ведению кадрового учета и т. д. К основным преимуществам данной технологии можно отнести: снижение затрат на содержание бухгалтерии и кадровой службы, уменьшение рисков, связанных с наймом нового персонала, возможность найма сотрудников в целях реализации краткосрочных проектов, а также в условиях ограничения чис-

ленности штата. Услуги аутстаффинга, предоставляемые российскими компаниями, включают в себя полные финансовые расчеты. Данные компании по сути, являются посредниками между работодателем и сотрудником. При этом налоговая отчетность, фонды социального страхования и другие обязанности полностью ложатся на плечи компании-поставщика услуг аутстаффинга. Чаще всего за штат выводится административный персонал (46%) и финансовые менеджеры (24%).

Для рассмотрения взаимоотношения сторон в условиях применения технологий аутсорсинга и аутстаффинга воспользуемся таблицей 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика взаимоотношений сторон в рамках аутсорсинга и аутстаффинга [6]

Характеристика	Аутсорсинг	Аутстаффинг
Сущность используемой схемы взаимодействия сторон	Приобретение услуг внешней организации вместо использования внутренних ресурсов	Использование персонала внешней организации вместо собственного персонала
Рынок	Рынок услуг аутсорсинга	Рынок трудовых ресурсов
Основные цели использования	<ul style="list-style-type: none"> - Концентрация на основной деятельности - Сокращение расходов - Обеспечение качества процесса - Высвобождение ресурсов 	<ul style="list-style-type: none"> - Концентрация на основной деятельности - Сокращение собственного персонала - Обеспечение контроля - Высвобождение ресурсов
Основные требования к внешнему ресурсу	Качество предоставления услуги как комплексная характеристика	Квалификационные требования к персоналу внешней организации
Инновационный потенциал	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегическое сотрудничество в инновационной сфере - Открытие новых рыночных шансов - Создание новых продуктов (услуг) 	<ul style="list-style-type: none"> - Использование интеллектуального потенциала высококвалифицированного персонала внешней организации - Создание проектных команд

Законом № 116-ФЗ введена новая статья 56.1 ТК РФ, которая содержит определение заемного труда. Согласно данной нормы заемный труд – это труд, который осуществляется работником по распоряжению работодателя в интересах, под контролем и управлением физического (юридического) лица, которые не являются работодателем данного работника. Проанализировав данное положение, можно сделать вывод о том, что по сути, заемный труд — это форма труда, используемая при договоре аутстаффинга. Вступление в силу Федерального Закона № 116-ФЗ ввело запрет на такую форму труда, но это не значит, что использование труда стороннего персонала будет невозможно.

Одновременно с установлением запрета на заемный труд законодатель вводит новый вид деятельности – «деятельность по предоставлению труда работников (персонала)». В связи с этим в Законе РФ от 19.04.1991. № 1032-1 «О занятости населения в РФ» (далее — Закон

№ 1032-1) появилась новая статья 18.1, регулирующая деятельность по предоставлению труда работников, а в Трудовой кодекс РФ добавлена новая глава 53.1 «Особенности регулирования труда работников, направляемых временно работодателем к другим физическим лицам или юридическим лицам по договору о предоставлении труда работников (персонала)».

В соответствии с п.1 ст. 18.1 Закона 1032-1 под осуществлением деятельности по предоставлению труда работников понимается временное направление работодателем своих сотрудников с их согласия к физическому (юридическому) лицу, которые не являются работодателями данных работников, в целях осуществления ими трудовых функций, определенных трудовым договором, в интересах, под управлением и контролем принимающей стороны.

Право предоставления труда работников получили:

1. Частные агентства занятости - юридические лица, которые зарегистрированы на территории Российской Федерации и прошедшие аккредитацию на право осуществления данной деятельности. Правила аккредитации частных агентств занятости установлены Постановлением Правительства РФ от 29.10.2015 г. № 1165.

Требования, предъявляемые к агентствам занятости:

- наличие уставного капитала в размере не менее 1 миллиона рублей;
- отсутствие задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации;
- наличие у руководителя частного агентства занятости высшего образования и стажа работы в области трудоустройства или содействия занятости населения не менее двух лет за последние три года;
- отсутствие у руководителя агентства занятости судимости за совершение преступлений против личности или преступлений в сфере экономики [7].

Важно также отметить еще одно ограничение, что экономические субъекты, которые применяют специальные налоговые режимы, не могут выступать как частные агентства занятости.

2. Иные юридические лица, в том числе иностранные юридические лица и их аффилированные лица, если работники с их согласия направляются временно к юридическому лицу, которое представляет собой:

- аффилированное лицо по отношению к направляющей стороне;
- акционерное общество, если организация, направляющая сотрудника, является стороной акционерного соглашения об осуществлении прав, удостоверенных акциями такого акционерного общества;
- сторону акционерного соглашения со стороной, направляющей работников.

Введенные меры значительно ограничили возможность организациям, не являющимся частными агентствами занятости, осуществлять деятельность по предоставлению персонала.

Законодатель четко определил случаи, при которых недопустимо направление работников для работы у принимающей стороны:

- 1) если коллектив принимающей стороны объявил забастовку;
- 2) в целях выполнения работ в случае простоя, а также в случае введения режима неполного рабочего времени для сохранения рабочих мест;
- 3) если осуществляется замена работников принимающей стороны, которые отказались

от выполнения работ в случаях, установленных трудовым законодательством, в том числе замена рабочих, приостановивших работу в связи с задержкой выплаты заработной платы более чем на 15 дней;

- 4) когда принимающая сторона находится в состоянии банкротства.

Также введено ограничение на предоставление частными агентствами занятости сотрудников в целях выполнения работ на опасных производствах и на производствах с вредными условиями труда, а также если принимающая сторона нуждается в дополнительных работниках для получения лицензии или другого специального разрешения.

Необходимо отметить, что важным изменением с 2016 года стало то, что в договоре предоставления труда работников появляется третья сторона – сам работник. Осуществляя такую форму предоставления сотрудников сторонней организации, как заемный труд, его мнение можно было не учитывать, достаточно было распоряжения работодателя. При аутстаффинге сотрудник является полноправным партнером, который дает добровольное согласие на работу и сознательно заключает договор.

На агентство занятости возложена обязанность заключения с работником, временно направленным на работу в организацию или к физическому лицу, трудового договора и внесения соответствующей записи в его трудовую книжку. В трудовом договоре прописывается условие о том, что направляемый сотрудник будет выполнять трудовые функции в интересах, под контролем и управлением стороны – заказчика (физического или юридического лица), которые не являются для него работодателем. В соответствии со статьей 341.2 ТК РФ агентство занятости вправе заключать такие договоры только в следующих случаях:

- 1) работник временно направляется к физическому лицу, которое не является индивидуальным предпринимателем, для целей личного обслуживания, оказания помощи по ведению домашнего хозяйства;
- 2) работник направляется к юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю) для выполнения работ за временно отсутствующих сотрудников, которые сохраняют за собой место работы;
- 3) работник направляется к юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю) для выполнения работ, которые связаны с временным (до девяти месяцев) увеличением объема оказываемых услуг или расширением производства.

Соответствие использования фактического труда направляемых сотрудников их трудовым

обязанностям, а также соблюдение норм трудового права стороной – заказчиком контролируется частным агентством занятости, направившим этого сотрудника, путем проведения ревизии. Сторона – заказчик не вправе воспрепятствовать агентству в данной функции контроля.

В соответствии со статьей 341.3 ТК РФ регулирование труда работников, направляемых не частным агентством занятости, должно быть установлено федеральным законом, который в настоящее время не принят.

Функции по расчету, удержанию и перечислению НДФЛ, с выплаченного вознаграждения работников, осуществляющих свою деятельность у организации-заказчика, а также начисление и уплата страховых взносов возложены на работодателя (передающую сторону).

Статьей 341.5 ТК РФ предусмотрено, что по обязательствам работодателя, причитающихся работнику, который направлен по договору о предоставлении труда персонала, принимающая сторона несет субсидиарную ответственность. Например, если у работодателя (частного агентства занятости) возникнет задолженность перед сотрудниками, которую он не может погасить, то денежные средства могут быть взысканы с организации (индивидуального предпринимателя), использовавшие труд этих работников. В связи с этим, заказчик становится заинтересованным в том, чтобы работодатель, направивший своих работников, соблюдал трудовое законодательство и выплачивал все полагающиеся им суммы.

Заключение

Подводя итог вышеизложенному, необходимо отметить радикальность изменений, произошедших в системе занятости. Нестандартные формы привлечения трудовых ресурсов набирают все большую популярность в экономике

нашей страны, выполняя роль инструментов, позволяющих повышать эффективность организационного управления. В 2016 году в трудовое законодательство Российской Федерации были внесены изменения, которые не полностью запретили аутстаффинг, а лишь ужесточили требования к его применению. Такое нововведение в целом можно оценить, как прогрессивное, поскольку призвано урегулировать некогда теневой сектор отношений и усилить защиту прав работников. Однако в настоящее время нельзя утверждать, какое влияние окажут принятые изменения на услуги аутстаффинга и как он приживется в экономике нашей страны, в связи с тем, что остается еще много пробелов в законодательстве и не совсем понятно, как будет работать новый закон (например, неизвестно что делать с работниками, которые отработают 9 месяцев и будут востребованы работодателем вновь). Сейчас многие организации, не имея четкого представления о порядке осуществления такой деятельности и опасаясь наказания в виде немалых штрафов за нарушения, стремятся отказаться от аутстаффинга в пользу аутсорсинга. С другой стороны, по данным Федеральной службы по труду и занятости с начала 2016 года 521 (по состоянию на 05.11.2016г.) организация получила аккредитацию частных агентств занятости, что говорит о востребованности данных агентств на рынке услуг. К началу 2017 года должна быть сформирована судебная практика по конфликтным ситуациям, связанным с вопросами аутстаффинга, которая на деле покажет серьезность намерений государства по наведению порядка в области временного найма и позволит оценить эффективность законодательно принятых мер.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // Российская газета, 31.12.2001, № 256.
2. Федеральный закон от 05.05.2014 № 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, 07.05.2014, № 101.
3. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 09.03.2016) «О занятости населения в Российской Федерации» // «Российская газета», 06.05.1996, № 84.
4. Постановление Правительства РФ от 29.10.2015 № 1165 «Об утверждении Правил аккредитации частных агентств занятости на право осуществления деятельности по предоставлению труда работников (персонала)» // Российская газета, 16.11.2015, № 258.
5. Бобошко В.И. Контроль и ревизия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / В.И. Бобошко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 311 с.
6. Рудая И.Л. Методология управления в экономических системах на основе аутсорсинга: Автореф. дис. д-ра экон. наук. М., 2009. – 41 с.
7. Сувернева А.И. Заемный труд под запретом // Предпринимательство и право. Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – URL: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=2134> (дата обращения 12.11.2016).

*Деревяшкин Степан Анатольевич,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета, налогов и экономической безопасности
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
bua.2015@mail.ru*

ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены подходы к анализу рисков в современных условиях, определена сущность и цели анализа рисков. В рамках изучения влияния предпринимательских рисков на капитал организации рассмотрены возможности использования методов факторного анализа для оценки изменения капитала под влиянием последствий рисков, а также эффективности мероприятий, направленных на снижение риска.

Ключевые слова: риск, капитал, анализ риска, факторный анализ.

Введение

Риск представляет собой не только экономическую категорию, но также является частью повседневной жизни человека и общества. В этой связи, не удивительно, что трактовка понятия «риск» находит свои толкования как в рамках гуманитарных, так и естественных наук.

Однако, именно в рамках экономических учений исследования риска получили наибольшее распространение, что вызвано многочисленными факторами: неопределенностью и изменчивостью внешней и внутренней среды, непостоянством спроса и предложения, ограниченным и не всегда достаточным объемом информации, используемой для принятия управленческого решения в ситуации, связанной с риском.

Развитие анализа рисков

Вопросы анализа и оценки рисков также широко исследуются в теории и находят применение на практике. Многими учеными осуществляются разработки в области анализа рисков, среди которых можно выделить таких, как И.Т. Балабанов, Т. Бачкай, К.В. Балдин, В.В. Витлинский, Я.Д. Вишняков, С.Н. Воробьев, М.В. Гранатуров, Т.Г. Касьяненко, Н.Ю. Каменская, Д. Мессена, Г.А. Маховикова, В.А. Москвин, Н.Н. Радаев, К. Рэххэд, Г.В. Савицкая, В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко, Л.Н. Тэпман, Э.А. Уткин, А.Н. Фомичев, Д.А. Фролов, С. Хьюс, А.С. Шапкин и других.

При этом под анализом риска принято понимать систематические научные исследования и практическую деятельность, направленные на выявление опасностей и количественное

определение различных видов риска при выполнении какой-либо деятельности и хозяйственных проектов, включая изучение факторов, влияющих на них, определение размера ущерба, а также изменения рисков во времени и степень взаимосвязи между ними. От правильной организации анализа риска в значительной степени зависит насколько эффективными будут дальнейшие решения и, в конечном итоге, удастся ли рассматриваемому субъекту в достаточной мере защититься от угрожающих ему рисков [1, с.133].

Анализ рисков направлен на достижение следующих основных целей:

- формирование у лица, принимающего решение, целостной картины рисков, угрожающих интересам рассматриваемой социально-экономической системы;
- ранжирование рисков по степени влияния на деятельность организации и выявление среди них наиболее опасных;
- сопоставление альтернативных вариантов проектов и технологий;
- создание баз данных и баз знаний для экспертных систем поддержки принятия технических и других решений;
- обоснование мер по снижению рисков.

Методы анализа риска принято классифицировать на качественные и количественные. Качественный анализ риска предполагает выявление факторов риска и обстоятельств, приводящих к рисковому ситуациям. Он включает в себя: выявление источников и причин риска, т.е. уста-

новление потенциальных зон риска; идентификацию всех возможных рисков; выявление практических выгод и возможных негативных последствий, которые могут наступить при реализации содержащего риск решения; ранжирование рисков по экспертным данным. Качественный анализ позволяет выделить наиболее значимые риски, которые могут являться объектом дальнейшего количественного анализа.

К методам качественной оценки рисков принято относить следующие:

1) метод экспертных оценок, предполагающий использование опыта экспертов в процессе анализа факторов риска, обработки информации и принятия решений по управлению рисками. В число метод экспертных оценок принято включать разработку вопросников (экспертных опросных листов), построение розы (спирали) рисков, а также методы Дельфи и Паттерн;

2) SWOT-анализ, включающий анализ сильных и слабых сторон предприятия, а также угроз и возможностей внешней среды.

Количественный анализ рисков предполагает количественное определение отдельных рисков и риска проектов (принимаемого решения) в целом.

К методам количественной оценки рисков относят следующие:

1) статистический метод, заключающийся в изучении статистики потерь и доходов на предприятии, с целью определения вероятности возникновения событий, а также колеблемости возможного результата;

2) построение сложных распределений вероятностей, в частности моделирование задачи выбора с помощью «дерева решений». Этот метод включает графическое построение вариантов возможных решений. Используя методики расчета вероятностей событий и следуя вдоль построенных ветвей, производится оценка риска и выбирается наименее рискованное решение;

3) метод аналогий предполагает оценку данных, касающихся осуществления организацией аналогичных проектов в прошлом с целью определения вероятностей возникновения неблагоприятных событий;

4) построение кривой риска (кривой распределения вероятностей потерь), представляющее собой графическое изображение зависимости вероятности потерь от их уровня с учетом основных зон риска;

5) имитационное моделирование по методу Монте-Карло, позволяющее построить матема-

тическую модель для проекта, а также, зная вероятностные распределения параметров проекта и связь между изменениями параметров, получить распределение доходности проекта;

6) построение матрицы платежей, основанной на изучении альтернатив принятия решений, последствий этих альтернатив, а также вероятностей возникновения событий, связанных с риском;

7) анализ сценариев, предполагающий проведение анализа воздействия на критерии проектной эффективности одновременного изменения всех основных переменных проекта, характеризующих его денежные потоки;

8) анализ чувствительности, предполагающий определение степени влияния каждого из варьируемых факторов на результат проекта и основанный на последовательно-единичном изменении всех проверяемых на рискованность переменных;

9) анализ финансового состояния и риска возможного банкротства предприятия основан на использовании данных финансовой отчетности, а также стандартных методах финансового анализа и, соответственно, может быть проведен не только риск-менеджером, но также и рядовым бухгалтером. Однако этот метод позволяет получить только общую оценку финансового состояния предприятия и, соответственно, предпринимательского риска, но не дает более детальной информации относительно влияния последствий рисков предпринимательской деятельности, отражаемых в бухгалтерском учете, и бухгалтерских (информационных) рисков на капитал организации.

Существующие практические и теоретические подходы к анализу рисков позволяют выделить ряд методик, которые можно в обобщенном виде представить следующим образом (рис. 1).

В целом, применяемые в риск-менеджменте способы анализа риска, предполагают использование математического и статистического инструментария для получения сведений о событиях, связанных с риском и вероятности их возникновения. Однако бухгалтер в своей практической деятельности, не обладая необходимым знанием в области риск-менеджмента не способен использовать вышеуказанные способы и качественно интерпретировать их результаты.

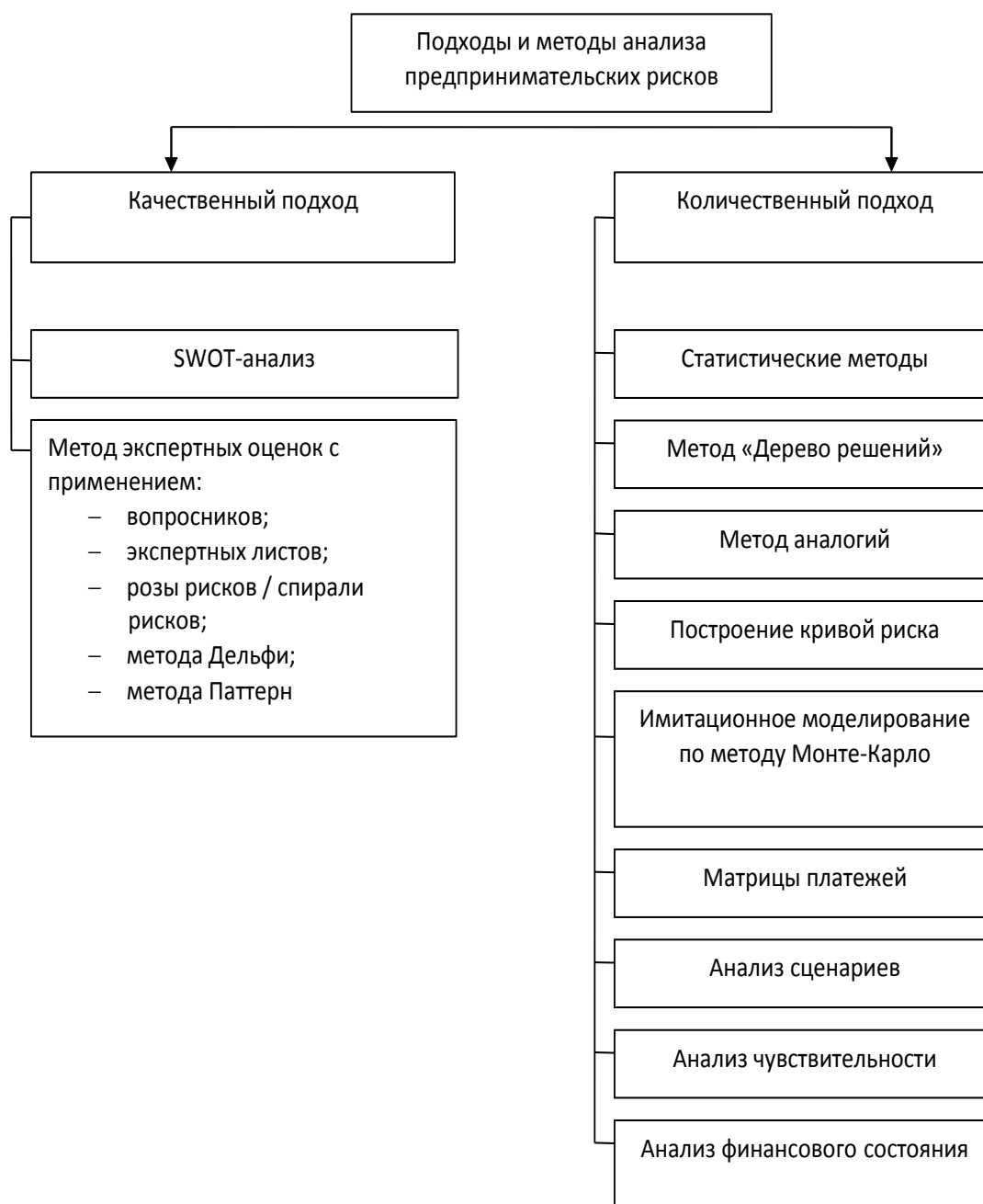


Рисунок 1. Подходы и методы анализа предпринимательских рисков

Заметим, что подобная классификация является во многом условной, так как большинство подходов включают в той или иной степени как описательную, так и расчетную составляющую. Кроме того, комплексная оценка риска, как правило, предполагает синтез качественных и количественных подходов.

В целях более полного анализа рисков в бухгалтерском учете традиционный анализ рисков и анализ финансового состояния должен быть дополнен анализом последствий рисков в бухгалтерском учете и их влияния на капитал орга-

низации, а также анализом эффективности затрат на снижение рисков в бухгалтерском учете. Для этих целей необходимо использовать как абсолютные, так и относительные количественные показатели, а также ряд факторных моделей.

Кроме этого, в целях выявления влияния факторов на относительные показатели анализа рисков можно также сформулировать факторные модели.

Трехфакторная мультипликативная модель анализа относительного изменения капитала

за счет влияния *i*-го вида риска в бухгалтерском учете:

$$K_{Pi} = \frac{\Delta K_{Pi}}{K} * 100\% = \frac{\Delta K_{Pi}}{\Delta K_P} * \frac{\Delta K_P}{\Delta K} * \frac{\Delta K}{K} * 100\% = D_P^{Pi} * D_K^P * T_{PP}K * 100$$

где

ΔK_{Pi} – изменение капитала под влиянием последствий *i*-го вида риска в бухгалтерском учете;

ΔK_P – изменение капитала под влиянием последствий всех рисков в бухгалтерском учете;

ΔK – общее изменение капитала за период;

K – капитал организации;

D_P^{Pi} – Доля изменения капитала под влиянием последствий *i*-го вида риска в бухгалтерском учете в изменении капитала под влиянием всех рисков в бухгалтерском учете

D_K^P – Доля изменения капитала под влиянием последствий всех рисков в бухгалтерском учете в общем изменении капитала

$T_{PP}K$ – темп прироста капитала за период;

Таким образом, относительное изменение капитала за счет влияния *i*-го вида риска в бухгалтерском учете формируется под влиянием следующих показателей:

- доля изменения капитала под влиянием последствий *i*-го вида риска в бухгалтерском учете в изменении капитала под влиянием рисков в бухгалтерском учете;
- доля изменения капитала под влиянием последствий рисков в бухгалтерском учете в общем изменении капитала;
- темп прироста капитала за период.

Четырехфакторная смешанная модель анализа рентабельности затрат антирисковых мероприятий:

$$R = \frac{\sum \mathcal{E}_i}{\sum \mathcal{Z}_i} = \frac{\sum \mathcal{E}_i * \frac{\Delta K}{K} * \frac{K}{BP}}{\frac{\sum \mathcal{Z}_i}{BP}} = \frac{D_K^{\mathcal{E}} * T_{PP}K * K_K^3}{\mathcal{Z}_{BP}^{PUB}}, \text{ где:}$$

BP – выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг за период;

$\sum \mathcal{E}_i$ – суммарный эффект от внедрения всех антирисковых мероприятий;

$\sum \mathcal{Z}_i$ – сумма затрат на внедрение всех антирисковых мероприятий;

K_K^3 – коэффициент закрепления капитала;

\mathcal{Z}_{BP}^{PUB} – затраты на антирисковые мероприятия на рубль выручки от реализации;

$D_K^{\mathcal{E}}$ – Доля изменения капитала под влиянием эффекта от внедрения антирисковых мероприятий в общем изменении капитала.

Таким образом, рентабельность затрат антирисковых мероприятий находится под влиянием следующих факторов:

- доля изменения капитала под влиянием эффекта от внедрения антирисковых мероприятий в общем изменении капитала;
- темп прироста капитала за период;
- коэффициент закрепления капитала;
- затраты на антирисковые мероприятия на рубль выручки от реализации.

Также можно рассчитать четырехфакторную смешанную модель анализа коэффициента возмещаемости затрат антирисковых мероприятий. В соответствии с этой моделью, коэффициент возмещаемости затрат антирисковых мероприятий находится под влиянием следующих факторов:

$$B = \frac{\sum D_i}{\sum Z_i} = \frac{\sum D_i}{BP} * \frac{BP}{K} / \frac{Pr}{K} * \frac{Pr}{\sum Z_i} = \frac{D_{BP}^D * K_K^{Ob} * R_{A/P}^{PP}}{R_K}, \text{ где}$$

D_i – доход от внедрения i -го вида антирисковых мероприятий;

D_{BP}^D – коэффициент соотношения дохода от проведения антирисковых мероприятий и выручки от реализации: показывает сколько копеек дохода от внедрения антирисковых мероприятий приходится на рубль выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг;

K_K^{Ob} – коэффициент оборачиваемости капитала;

R_K – рентабельность капитала по прибыли до налогообложения ();

$R_{A/P}^{PP}$ – рентабельность затрат на антирисковые мероприятия по прибыли до налогообложения.

Предложенные методы позволяют получить информацию о влиянии рисков предпринимательской деятельности на капитал организации. Однако важным моментом является тот факт, что применение предлагаемых методов зачастую затрудняется по причине недостаточности необходимых для анализа данных. В частности, на большинстве предприятий не создаются какие-либо виды резервов (кроме резервов, создаваемых в соответствии с законодательством),

несмотря на то, что объективная необходимость резервирования средств существует. Это можно объяснить тем, что бухгалтер организации, как правило, стремится упростить процедуру учета. В таком случае, несмотря на то, что технология ведения бухгалтерского учета соблюдается, пользователи не получают всей необходимой информации о возможных последствиях предпринимательских рисков. Также можно отметить, что в некоторых случаях информация, необходимая для анализа последствий рисков и их влияния на капитал не является публичной и предприятие не готово к ее разглашению. Таким образом, предлагаемые подходы к анализу рисков и их последствий, отражаемых в бухгалтерском учете, является, в первую очередь методикой внутреннего анализа.

Заключение

Существующие подходы к анализу риска позволяют получить его количественную и качественную оценку с использованием большого числа различных методов.

Предлагаемые методы позволяют получить информацию о влиянии рисков предпринимательской деятельности на капитал организации, оценить эффективность применяемых для снижения риска мероприятий, а также выявить факторы, влияющие на стоимостные показатели оценки риска.

Список литературы

1. Общая теория рисков: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / Я.Д. Вишняков, Н.Н. Радаев. – М.: Издательский центр "Академия", 2007. – 368 с.

2. Деревяшкин с.А. Особенности анализа влияния предпринимательских рисков на капитал организации//Вопросы экономики и права. 2013. № 57. с. 159-162.

Евстафьева Алсу Хусаиновна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и предпринимательства в строительстве
Казанского государственного архитектурно-строительного университета
Россия, г. Казань
evalsu@yandex.ru

Ермакова Александра Игоревна,
магистрант кафедры экономики и предпринимательства в строительстве
Казанского государственного архитектурно-строительного университета
Россия, г. Казань
sas-ermakova@mail.ru

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЧАСТИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРІ

Применение эффективных методов управления, распределения и экономического стимулирования работников является мотивирующей основой развития предприятий, повышающей эффективность использования трудовых ресурсов. В статье раскрыты теоретические основы системы оплаты труда в части материального стимулирования работников с применением ключевых показателей деятельности, разработана методика расчета премии на основе показателей КРІ, отражающая соответствие затрат работника получаемому материальному вознаграждению.

Ключевые слова: ключевые показатели деятельности, положение о премировании, эффективные методы стимулирования, система оплаты труда.

Введение

В настоящее время одной из основных целей в управленческой деятельности каждого предприятия является создание системы материального стимулирования, которая бы сориентировала людей на максимально эффективное достижение целей, стоящих перед каждым юридическим лицом. Практика показала, что инструментом, отлично зарекомендовавшим себя для решения такой задачи, является система премирования сотрудников на основе ключевых показателей деятельности (КРІ).

Одним из основных и самых затратных факторов производства является труд. Заработная плата представляет собой цену за труд и является основой материального благосостояния всего населения, а также главным из всех видов денежных доходов.

Труд и заработная плата на сегодняшний день имеет важнейшее значение на любом предприятии. Определяющую роль здесь играет мотивация работников и соответственно разработка эффективных методов стимулирования.

На протяжении долгого времени на отечественных предприятиях данным вопросам не

уделяли должного внимания. Так как на сегодняшний день методы стимулирования работников, применяемые на предприятиях, малоэффективны, руководство предприятий, понимая важность существующей проблемы, ставит перед собой задачу - улучшить систему оплаты труда.

В сложившихся условиях, крупные, средние и мелкие предприятия заказывают проекты, программные продукты и нанимают специалистов для разработки эффективных систем стимулирования труда. Одной из таких систем, которая успешно внедряется на многих предприятиях России, является система КРІ.

Ключевые показатели деятельности (КРІ – Key Performance Indicators) – это система инструментов, направленная на определение стратегических целей предприятий в целях его эффективного управления. Сбалансированная Система Показателей — достаточно новая технология. Она была разработана в 1990 году профессорами Гарвардской школы экономики Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом. Интерес к данному исследованию возник тогда, когда встал вопрос о поиске новых способов повышения эффективности деятельности предприятий.

Система КРІ на сегодняшний день разрабатывается, прежде всего, для оценки эффективности трудовой деятельности каждого работника. Под эффективностью понимается выполнение сотрудниками определенного объема работ, который в свою очередь будет являться полезным результатом основной деятельности предприятия.

Так, Harvard Business Review – научно – популярный журнал в области бизнес - процессов в 2004 г. опубликовал результаты исследования, проведенного в целях определения и поиска оптимальных методов мотивации, в котором приняли участие руководители и сотрудники более тысячи компаний. Исследование показало, что в среднестатистической компании 5% сотрудников стабильно работают хорошо, столько же (5 – 7%) сотрудников стабильно работают плохо, а для организации работы остальных 88% требуется правильная постановка целей и задач с обязательным контролем их исполнения. Следовательно, интерес работников в достижении результатов необходимо подкреплять привязкой их к денежному вознаграждению. Тогда необходимо ответить на вопрос: как оценка труда повлияет на доходы работников. Привязка ключевых показателей эффективности ориентирована на то, что заработная плата работников будет состоять из переменной и постоянной части. В этом случае необходимо определить отношение переменной и постоянной части заработной платы, а особенно, какую долю от заработной платы будут составлять переменные выплаты. Данное соотношение определяется в зависимости от специфики деятельности предприятия.

Преимуществом ключевых показателей эффективности является их универсальный характер. Данный факт говорит о том, что их можно применять как для отдельных подразделений, так и для конкретных работников. Также с помощью них можно сравнить результаты нескольких подразделений за один и тот же период. Именно таким образом предприятие может выявить эффективные и неэффективные подразделения. Необходимо отметить, что КРІ можно определить исходя из должностных инструкций, функциональных обязанностей работников и положений о структурных подразделениях. Работа с системой КРІ достаточно проста, если вся деятельность будет выстраиваться в цепь, начиная от цели и заканчивая КРІ сотрудника, при этом цель работы должна быть реальной и между элементами цепи должна существовать обратная связь.

Следовательно, КРІ каждого работника вытекают из целей предприятия и подразделений и действуют в одном направлении работы. Для эффективности управления системой КРІ

выделяют обычно от 3 до 5 КРІ. Большое количество показателей делает систему сложной и громоздкой для всех участников процесса внедрения (работников и руководителей).

Внедрение ключевых показателей КРІ на предприятии

Основополагающим элементом в построении эффективной системы материального стимулирования на предприятии является разработка Положения о премировании в рамках системы управления по целям. Планирование целей должно ориентироваться на достижение показателей каждого работника, структурного подразделения и предприятия в целом. Следовательно, месячная премия должна быть начислена и выплачена работнику при условии выполнения им личных основных показателей, а также показателей его структурного подразделения.

Грамотная разработка, внедрение системы КРІ и ее автоматизация позволит упорядочить важные процессы на предприятии:

- 1) определить планы для каждого работника подразделения и закрепить за ним ответственность в выполнении определенного круга задач;
- 2) повысить оперативность работы путем модернизации системы для быстрого поиска необходимых данных и возникших ошибок;
- 3) сделать систему материального стимулирования более прозрачной для самих работников предприятия;
- 4) дать оценку вклада каждого работника в достижение цели подразделения.

Основание и порядок расчета премии

Целью обеспечения материальной заинтересованности работников предприятия за счет повышения производительности труда, увеличения производственных мощностей, освоения новой техники и технологий и снижения уровня затрат в рамках межзаводской кооперации выплачивается премия за выпуск готовой продукции работ и услуг и выполнение функциональных показателей. Премия является выплатой стимулирующего характера и представляет собой форму поощрения работников предприятия за своевременное и качественное выполнение плановых заданий и функциональных обязанностей в отчетном месяце.

Премия по итогам работы за месяц состоит из двух частей:

- 1) базовая часть премии устанавливается за выполнение организацией основных плановых показателей;
- 2) расчетная часть премии устанавливается за выполнение структурными подразделениями своих функциональных показателей.

Основным показателем предприятия для определения базовой части премии является

выполнение плана производства товарной продукции, работ, услуг и плана продаж.

Основными показателями для определения расчетной части премии для всех подразделений являются выполнение ими своих функциональных показателей. Функциональные показатели устанавливаются для каждого структурного подразделения в зависимости от задач и функциональных обязанностей подразделения, удельный вес каждого функционального показателя определяется в зависимости от его влияния на результаты работы подразделения.

Лицом, подтверждающим выполнение показателей, является руководитель структурного

подразделения – пользователь результатами исполнения данных функций.

Базой для начисления премии является окладная (тарифная), сдельная часть заработной платы и персональная надбавка генерального директора. При начислении премии учитывается время, фактически отработанное работником за соответствующий расчетный период.

Размер премии по итогам работы за месяц распределяется между базовой и расчетной частями в следующем соотношении (табл. 1, табл. 2):

Таблица 1. Распределение базовой и расчетной частей премии для основных производственных рабочих

Премия по итогам работы	Удельный вес (%)
Базовая часть премии	20
Расчетная часть премии	80
Итого:	100

Таблица 2. Распределение базовой и расчетной частей премии для остальных структурных подразделений

Премия по итогам работы	Удельный вес (%)
Базовая часть премии	60
Расчетная часть премии	40
Итого:	100

Порядок определения базовой части премии по формуле (1):

$$\text{Базовая часть премии} = \text{max \% премии} \times \text{удельный вес базовой части премии} \times \text{\% базовой части по табл. 3} \quad (1)$$

В зависимости от выполнения плана определяется процент базовой части премии по табл. 3

Таблица 3. Процент базовой части премии от выполнения плана

№ п/п	Выполнение плана, в %	% базовой части премии
1	2	3
1	100	100
2	99	95
3	98	90
4	97	85
5	96	80
6	95	75
7	94	70
8	93	65
9	92	60
10	91	55
11	90	50
12	89	45

№ п/п	Выполнение плана, в %	% базовой части премии
13	88	40
14	87	35
15	86	30
16	85	25
17	84	20
18	83	15
19	82	10
20	81	5
21	80 и менее	0

При выполнении основных показателей на 80% и менее базовая часть премии не начисляется.

Например, максимальный % премии – 40%

Удельный вес базовой части премии – 60%

Процент базовой части по табл. 3.6 – 35%, при выполнении плана 87%.

Базовая часть премии равна: $40\% \times 60\% \times 35\% = 8,4\%$

Порядок определения расчетной части премии

Размер расчетной части премии определяется на основании отчета структурного подразделения о выполнении им функциональных показателей и рассчитывается следующим образом по формуле (2):

$$\text{Расчетная часть премии} = \text{max \% премии} \times \text{удельный вес расчетной части премии} \times \text{доля выполненных функциональных показателей (\%)} \quad (2)$$

Например, установленный максимальный процент премии - 40%

Удельный вес расчетной части премии - 40%

Доля выполненных функциональных показателей -75%

Расчетная часть премии равна: $40\% \times 40\% \times 75\% = 12,0\%$

Итоговая премия за отчетный месяц (ПР) исчисляется следующим образом по формуле (3):

$$\text{Премия за отчетный месяц} = \text{Базовая часть премии} + \text{Расчетная часть премии} \quad (3)$$

Таким образом, ПР равна: $8,4\% + 12,0\% = 20,4\%$

Порядок применения корректирующих коэффициентов

Корректирующий процент (КП1):

При невыполнении мероприятий, решений, приказов и других документов, поставленных на контроль руководителям подразделений и их заместителям, премия определяется с учетом корректирующего процента (КП1) 0,5% за каждый день невыполнения.

Например, количество дней невыполнения – 3 дня

Корректирующий процент – 0,5%

Корректирующий процент (КП1) = $3 \times 0,5\% = 1,5\%$

Корректирующий процент (КП2):

Работники могут быть частично лишены премии в следующих случаях:

Работникам, допустившим нарушение Правил внутреннего трудового распорядка (опоздание на работу) размер премии определяется с учетом корректирующего процента (КП2) (табл. 4).

Таблица 4. Показатели нарушения Правил внутреннего трудового распорядка (опоздание на работу)

№ п/п	Время опоздания	% снижения премии
1	До 5 минут	2%
2	От 5 до 10 минут	5%
3	От 10 до 20 минут	10%
4	От 20 до 30 минут	20%

№ п/п	Время опоздания	% снижения премии
5	Более 30 минут	25%
6	Более 4 часов	25%

При массовых опозданиях, связанных с общественным транспортом и т.п., процент премии может не корректироваться, 10% от суммы снижения размера премии может направляться на поощрение работников отдела кадров, ответственных за ведение табеля.

Например, количество опозданий от 10 до 20 минут – 2

Корректирующий процент при неоднократном опоздании за каждый случай от 10 до 20 минут – 10%

Корректирующий процент (КП2) = $2 \times 10\% = 20\%$

Корректирующий процент (КП3):

Работникам, виновным в ухудшении качества продукции, размер премии определяется с учетом корректирующего процента (КП3). При невозможности установить лицо, виновное в ухудшении качества продукции, размер премии определяется с учетом корректирующего процента для всего подразделения.

Рассмотрим показатели качества, по которым проводится корректировка премии (табл.5).

Таблица 5. Показатели качества

№ п/п	Показатели качества	% снижения за каждый случай	
		виновному лицу	подразделению
1	Наличие рекламаций по вине исполнителя	100%	10%
2	Возвраты и претензии	15%	1,5%
3	Возвраты от ВП	15%	1,5%
4	Возвраты от службы качества	10%	1%
5	Невыполнение установленного технологического процесса	10%	1%
6	Невыполнение требований документации СМК, действующей на предприятии	15%	1,5%

Например, возвраты от службы качества – 10%

Корректирующий процент (КП3) = $1 \times 10\% = 10\%$

Корректирующий процент (КП4):

Руководителям подразделений, их заместителям, механику и лицам, виновным в неэффективном использовании энергоресурсов, размер премии определяется с учетом корректирующего процента (КП4) – 5% за каждый установленный факт по итогам текущего месяца, 10% от

суммы снижения премии может направляться на поощрение сотрудников, участвующих в проверках.

Например, количество установленных фактов – 1

Корректирующий процент – 5%

Корректирующий процент (КП4) = $1 \times 5\% = 5\%$

Премия с учетом всех корректирующих коэффициентов (ПРК) исчисляется следующим образом по формуле (4):

$$ПРК = ПР - (ПР \times \sum КПn), \quad (4)$$

где: ПР – премия за отчетный месяц;

$\sum КПn$ – сумма корректирующих процентов.

ПРК равна: $20,4\% - 20,4 \times (1,5\% + 20\% + 10\% + 5\%) = 13\%$

Премирование работников подразделений может осуществляться из «Фонда начальника» в соответствии с личным вкладом каждого работника в результат работы подразделения. Фонд начальника выделяется из сформировавшегося фонда премии в размере 50%. Распределение премии из фонда начальника работникам других подразделений не допускается. Руководитель подразделения может ходатайствовать перед ба-

лансовой комиссией о выделении дополнительного премиального фонда «Фонда начальника» (при наличии оснований).

Порядок расчета дополнительного премиального фонда

С целью обеспечения материальной заинтересованности работников в выполнении плановых заданий силами собственного производства по окончанию квартала может выплачиваться дополнительный премиальный фонд (ДПФ).

Основанием для расчета ДПФ для работников предприятия является выполнение плана производства товарной продукции, работ, услуг

за квартал, рассчитанного в собственном объеме. Основным показателем для определения размера ДПФ является процент выполнения плана по собственному объему, который определяется отношением величины фактического собственного объема к плановому. Максималь-

$$\% \text{ ДПФ} = \frac{\text{максимальный \% ДПФ}}{\% \text{ выполнения плана по собственному объему}} \times \text{ (5)}$$

Например, максимальный процент ДПФ1 – 25%

Процент выполнения плана по собственному объему – 70%

$$\% \text{ ДПФ} = 25\% \times 70\% = 17,5\%$$

Базой для расчета ДПФ работникам предприятия является фактически начисленный за квартал фонд заработной платы работника, включающий в себя следующие виды оплат: оклад (сдельный заработок), персональную надбавку генерального директора (в т.ч. персональные надбавки: за численность, за ненормируемый рабочий день, за расширение зоны обслуживания).

Рассмотрим порядок расчета премии работников предприятия на примере основного производственного цеха до и после внедрения разработанной системы KPI.

Расчет премии по действующему положению о премировании

Объем выполненных собственных работ за месяц:

ный процент ДПФ устанавливается генеральным директором. Фактический процент ДПФ устанавливается решением балансовой комиссии при подведении итогов работы за квартал.

Процент ДПФ определяется следующим образом по формуле (5):

$$\% \text{ выполнения плана по собственному объему} \text{ (5)}$$

База – 23,0 млн.руб.

Факт - 30,3 млн.руб.

Сверх базы - 7,3 млн.руб. (30,3-23=7,3)

Условия премирования:

1) устанавливается базовый собственный объем выпуска готовой продукции в размере 23 млн. руб;

2) за каждый миллион рублей сверх базового объема начисляется премия, согласно табл. 6. Если за каждый миллион рублей сверх базового объема начисляется премия, то премия по итогам работы за месяц составит:

$$2,0 \text{ млн.руб.} \times 2,0\% = 4,0\%$$

$$4,0 \text{ млн.руб.} \times 2,5\% = 10,0\%$$

$$1,3 \text{ млн.руб.} \times 3,3\% = 4,3\%$$

$$\text{Итого } 7,3 \text{ млн.руб.} = 18,3\%$$

Рассмотрим порядок расчета премии по Положению о материальном стимулировании с применением системы KPI. Для сопоставимости исходного Положения и нового применим те же итоги работы предприятия.

Таблица 6. Методика начисления премии за выпуск готовой продукции

База 23 млн.руб.			
свыше 23 млн.руб.	свыше 25 млн.руб.	свыше 29 млн.руб.	свыше 35 млн.руб.
2 млн.руб.	2,5 млн.руб.	3,3 млн.руб.	4,7 млн.руб.

Таблица 7. Показатели выполнения плана за месяц

№ п/п	Наименование	План, тыс. руб.	Факт, тыс. руб.	% выполнения	% базовой части премии
1	План производства товарной продукции, работ, услуг и план продаж (для подразделений основного производства)	120 203	100 250	83,4%	15%
2	для остальных подразделений	200 203	177 980	88,9	45%

1) рассчитаем базовую часть премии.
 Максимальный % премии - 40%
 Удельный вес базовой части премии - 20%
 Процент базовой части премии - 15%;
 Базовая часть премии равна: 40% × 20% × 15% = 1,2%

Базовая часть премии равна: 40% × 60% × 45% = 10,8%

2) рассчитаем расчетную часть премии.
 Установим функциональные показатели, удельный вес которых определяется в зависимости

сти от их влияния на результаты работы подразделения. Представим показатели в табл. 8. Следовательно, по табл. 8., затем формируем отчет

о выполнении показателей премирования работников (табл. 9).

Таблица 8. Показатели премирования работников производственного цеха

№ п/п	Наименование показателя	Удельный вес показателей премирования	Лицо, подтверждающее выполнение
1	Выполнение плана по объему	30%	Начальник ПДО
2	Выполнение плана по номенклатуре	50%	Начальник ПДО
3	Ритмичность выпуска изделий	10%	Начальник ПДО
4	Качество	10%	Начальник ОТК
5	Итого	100%	

Таблица 9. Отчет о выполнении показателей премирования работников производственного цеха

№ п/п	Наименование показателя	Уд. вес показателей (в %)	Отметка о выполнении	Лицо, подтверждающее выполнение	Подпись
1	Выполнение плана по объему	30%	выполнено	Начальник ПДО	
2	Выполнение плана по номенклатуре	50%	выполнено	Начальник ПДО	
3	Ритмичность выпуска изделий	0%	не выполнено	Начальник ПДО	
4	Качество	0%	не выполнено	Начальник ОТК	
5	Итого	80%			

Из отчета о выполнении показателей видно, что не все показатели премирования выполнены.

Максимальный % премии - 40%

Удельный вес расчетной части премии по табл. 1,2 - 80%.

Доля выполненных функциональных показателей - 80%.

Таким образом, расчетная часть премии равна: $40\% \times 80\% \times 80\% = 25,6\%$

Итоговая премия за отчетный месяц (ПР) равна $1,2\% + 25,6\% = 26,8\%$

Применим корректирующие показатели (КП):

Предположим, что данное подразделение стало виновным в ухудшении качества продукции, а именно был не выполнен установленный технологический процесс, тогда премия для

подразделения будет определена с учетом корректирующего процента (КП3), равного 1%.

Итоговая сумма премии работникам равна: $26,8\% - (26,8\% \times 1\%) = 26,5\%$

Предположим, что руководитель производственного цеха был виновен в неэффективном использовании энергоресурсов, тогда размер премии для него будет определен с учетом корректирующего процента (КП4) – 5% за установленный факт.

Итоговая сумма премии для руководителя производственного цеха с учетом корректирующих процентов (КП3) и (КП4) равна: $21,6\% - (21,6\% \times (1\% + 5\%)) = 20,3\%$

Таким образом, рассмотрев и рассчитав на примере производственного цеха ежемесячную премию по исходному положению и положению с применением системы КРІ, представим результаты расчетов в табл. 10.

Таблица 10. Результаты расчетов

№ п/п	Подразделение	% премии до применения КРІ	% премии после применения КРІ	Абсол. отклонение
1	Руководитель производственного цеха	18,3%	20,3%	2%
2	Основные производственные рабочие цеха	18,3%	26,5%	8,2%

Результаты расчетов показывают, что процент премии после применения Положения по системе КРІ увеличился, а также для каждого сотрудника стал индивидуальным. Таким образом, основными особенностями и отличительными признаками положения с применением системы КРІ являются:

- 1) ориентация на выполнение плана производства;
- 2) разделение премии на базовую и расчетную части;
- 3) применение в расчетной части функциональных показателей (КРІ) и корректирующих процентов (КП).

Для того чтобы упростить расчеты по премированию работников и сделать систему материального стимулирования более прозрачной, необходима ее автоматизация.

Экономический эффект от автоматизации КРІ:

- 1) снижение затрат и времени на сбор и обработку КРІ;
- 2) оптимизация документооборота в масштабах всего предприятия;
- 3) повышение производительности труда;
- 4) сокращение числа ошибок при расчете премии.

Вывод

Мотивация труда становится важнейшим фактором результативности работы, влияющим на степень раскрытия трудового потенциала сотрудника, то есть всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность. Оптимально созданная система оплаты труда в части материального стимулирования работников позволит улучшить результаты работы каждого сотрудника в отдельности и, соответственно, повысить показатели эффективности предприятия в целом.

Список литературы

1. Абрютин М.С. Экономический анализ. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 452 с.
2. Жуков А.Л. Регулирование и организация оплаты труда. – М: МИК, 2006. - 274 с.
3. Крупина Г.Д. Влияние инструментов оплаты труда на повышение конкурентоспособности отраслей промышленности. – Казань, Казанск. гос. архитек. – строит. ун - та, 2015. – 21 с.
4. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 181 с.
5. Мазманова Б.Г. Управление оплатой труда. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 368 с.
6. Складская В.А. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии. – М.: Дашков и К, 2012. – 340 с.
7. Смирнова А. М. Трудовые показатели предприятия. - Красноярск.: Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т., 2008. – 123 с.
8. Смирнова А. М. Труд и его организация на предприятии, оценка состояния и эффективности использования. - Красноярск.: Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т., 2008. – 452 с.
9. Смирнова А. М. Организация оплаты труда. - Красноярск.: Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т., 2006. – 98 с.
10. Сунгатуллина Л.Б. Алгоритм проведения управленческого анализа расходов на вознаграждение персонала. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук // Ежемесячный научный журнал. - 2013. - № 9.

*Колесник Алексей Леонидович,
начальник филиала федерального казенного учреждения
«Управление Черноморского флота»-«5 финансово-экономическая служба»
revizia2012@gmail.com*

ПЛАНИРОВАНИЕ ВНУТРЕННИХ АУДИТОВ КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

На современном этапе развития контроля риск-ориентированное планирование является основным способом планирования внутреннего аудита. Большинство министерств и ведомств только недавно стали переходить на риск-ориентированное планирование используя в качестве основных индикаторов срок окончания последнего контрольного мероприятия и объем расходов в непроверенном периоде. В настоящее время экономическая ситуация становится все более неопределенной, нормативно-правовая база – изменчивой, а штатная численность контролирующих структур не позволяет осуществлять проверки сплошным способом. Вместе с тем обязанность помочь ведомству (министерству) достичь цели, установленной бюджетным Кодексом, обеспечить целевое, законное и результативное использование бюджетных средств, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и государственного управления, требует аудировать в первую очередь процессы, риск нарушения в которых более высок. Для идентификации таких процессов необходимо внедрение риск-ориентированного планирования. Переориентация государственного внутреннего аудита на объекты повышенного риска обеспечит проверку в первую очередь тех казенных учреждений, в которых наиболее вероятны существенные финансовые нарушения.

Ключевые слова: план внутреннего аудита, риск-ориентированное планирование, риск, концепция, бюджет.

Введение

В настоящее время одной из основных целей в управленческой деятельности каждой организации является создание системы материального стимулирования, которая бы сориентировала людей на максимально эффективное достижение целей, стоящих перед каждым юридическим лицом. Практика показала, что инструментом, отлично зарекомендовавшим себя для решения такой задачи, является система премирования сотрудников на основе ключевых показателей деятельности (KPI).

Развитие риск-ориентированного планирования

Принимая как аксиому условие, что деятельность казенного учреждения связана с многочисленными рисками, отметим неопределенность результата деятельности в отношении негативных последствий вероятной реализации рисков. Внедрение риск-ориентированного планирования сталкивается с проблемой – отсутствием стандартизированной методики риск-ориентированного планирования, утвержденной на законодательном уровне. Следствием является

применение различных методик планирования и оценок индикаторов по идентичным для всех министерств и ведомств рискам и неосуществление риск-ориентированного планирования в отдельных министерствах вообще из-за отсутствия методики. В то же время необходимость оценки рисков при планировании контрольных мероприятий является условием повышения качества финансового менеджмента с учетом принципов, соблюдение которых позволит повысить управление рисками [1].

Достоинством риск-ориентированного планирования можно считать планирование аудита казенных учреждений с учетом анализа уязвимости основных процессов под воздействием рисков и концентрация усилий на тех учреждениях и процессах, которые наиболее подвержены риску. Кроме того, после исполнения плана можно проанализировать, какие риски были идентифицированы и аудированы, а какие остались латентными. В конечном итоге цель применения риск-ориентированного планирования заключается в составлении плана контрольного

ных мероприятий, обеспечивающего рациональное применение человеческих ресурсов с максимальным охватом использованных государственных ресурсов в зависимости от уязвимости процессов, в ходе которых они использовались. Риск-ориентированное планирование позволяет решить проблему, с которой ранее нередко сталкивались руководители внутренних контрольно-ревизионных инспекций – эффективное распределение ограниченного трудового ресурса с необходимостью охвата деятельности подконтрольных объектов, наиболее подверженной ошибкам и искажениям, следствием которых является незаконное, неэффективное, нерезультативное использование бюджетных средств. Планирование, основанное на анализе и оценке рисков, позволит решить эту проблему и исследовать в первую очередь области, содержащие наибольший риск.

Суть риск-ориентированного подхода заключается в понимании того, что в первую очередь мешает достичь поставленных целей и найти наилучший способ нивелирования негативного воздействия [4].

В соответствии с международными стандартами внутреннего аудита 2010 «Планирование», 2020 «Представление и утверждение планов» [2] обязанность составления риск-ориентированного плана возлагается на руководителя службы внутреннего аудита. В ходе разработки плана необходимо учитывать концепцию управления рисками, а также принятый высшим руководством уровень риск-аппетита, если концепции управления рисками нет, руководитель службы применяет собственное суждение о рисках с учетом предложений высшего исполнительного руководства и Совета (совет директоров, наблюдательный совет, совет управляющих, аудиторский комитет). В стандартах не установлено требование в виде конкретного периода, на который планируются контрольные мероприятия, в то же время установлено, что план работы внутреннего аудита должен основываться на формализованной оценке рисков, проводимой, по крайней мере, один раз в год, следовательно, можно предположить, что оптимальным будет составление плана 1-2 раза в год. План внутреннего аудита представляется на рассмотрение и утверждение высшему исполнительному руководству и Совету.

¹ "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016, с изм. От 30.03.2016).

² Постановление Правительства РФ от 17.03.2014 № 193 "Об утверждении Правил осуществления главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (ад-

Рассматривая организацию государственного внутреннего аудита в России, обратим внимание на требование Бюджетного Кодекса¹ по проведению внутреннего аудита главными распорядителями (распорядителями) бюджетных средств, главными администраторами (администраторами) доходов бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита бюджета внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита с июля 2013 года в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией. Во исполнение статьи 160.2-1 Бюджетного Кодекса в 2014 году правительством Российской Федерации установлены Правила осуществления внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита². Вместе с тем правительство установило правила внутреннего финансового контроля как для главных распорядителей (распорядителей) средств федерального бюджета, так и для главных администраторов (администраторов) доходов федерального бюджета, а правила внутреннего финансового аудита только для главных администраторов (администраторов) доходов федерального бюджета. Неизвестно, являются ли неустановление правил внутреннего финансового аудита для главных распорядителей бюджетных средств ошибкой или неисполнением требований Бюджетного Кодекса.

Изучая Правила по существу, отметим, что плановые аудиторские проверки осуществляются в соответствии с годовым планом внутреннего финансового аудита, утверждаемым руководителем главного администратора бюджетных средств, администратора бюджетных средств. План должен быть составлен и утвержден до начала очередного финансового года. Правила не содержат требование учитывать концепцию управления рисками с учетом принятого риск-аппетита, а также принятый высшим руководством уровень риск-аппетита, не указано, что необходимо применять собственное суждение о рисках в случае отсутствия концепции. В то же время из анализа пункта 40 Правил можно сделать вывод,

министраторами) доходов федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации), главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета (бюджета государственного внебюджетного фонда Российской Федерации) внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160361/. (дата обращения 12.07.2016).

что риски при составлении плана также должны учитываться.

Следует обратить внимание на некоторое несоответствие международных и российских норм, которое можно квалифицировать как снижение организационной независимости и статуса государственной службы внутреннего аудита в части, касающейся представления и утверждения плана внутреннего аудита и отчетности по выполнению плана.

В соответствии с международными стандартами внутреннего аудита план внутреннего аудита представляется на рассмотрение и утверждение не только высшему исполнительному руководству, но и Совету. Согласно российскому законодательству план государственного внутреннего аудита представляется на рассмотрение и утверждение главному администратору (администратору) доходов федерального бюджета. На примере Министерства обороны Российской Федерации, в качестве высшего исполнительного руководства для рассмотрения и утверждения плана выступает руководитель федерального органа исполнительной власти (федеральное министерство) - Министр обороны. Таким образом, в отличие от международных норм, в российском правовом поле, регулирующем государственный внутренний аудит, совет директоров, наблюдательный совет, совет управляющих, совет руководителей, аудиторский комитет план не рассматривает и не утверждает.

Совет директоров - это орган управления, который образуется путем избрания его членов, и действующий в интересах собственников (выгодоприобретателей), члены высшего исполнительного органа не могут составлять более одной четвертой Совета директоров, при Совете могут образовываться комитеты, например, комитет по аудиту. Как правило, в состав комитета по аудиту входят независимые (внешние) члены Совета директоров.

В секторе государственного управления Российской Федерации функцию Совета директоров выполняет Правительство – высший коллегиальный исполнительный орган государственного управления, в состав которого входят председатель правительства, заместители председателя и федеральные министры.

Проанализировав вышеуказанное, для обеспечения высокой степени независимости службы внутреннего аудита федерального министерства, план государственного внутреннего аудита должен представляться на рассмотрение и утверждение федеральному министру и Правительству, в случае необходимости, комитет по аудиту допустимо сформировать из состава заместителей председателя правительства.

Составляя риск-ориентированный план, в соответствии с требованиями международного стандарта внутреннего аудита 2010 «Планирование» [2], предполагая отсутствие системных концепций управления рисками в федеральных министерствах и принятого уровня риск-аппетита считаем необходимой инициативу руководителя службы внутреннего аудита в разработке шаблона модели оценки рисков для целей годового планирования. Если в министерстве процесс управления рисками отлажен, в ходе планирования анализируются реестры рисков, оцениваются, насколько полно выявлены значимые риски, какие меры предусмотрены для минимизации влияния рисков, их эффективность, включение в план объектов с высоким уровнем остаточного риска. Как правило, процесс управления рисками в министерствах и ведомствах или отсутствует, или находится на начальном уровне внедрения. В связи с чем, службе внутреннего аудита необходимо проявить профессиональное суждение для выявления процессов, которым присущи значимые риски, для этого анализируются основные процессы и события в казенных учреждениях, анализируется вероятность возникновения рисков в процессах и степень их воздействия.

В соответствии с Руководством по оценке рисков при планировании аудита, разработанном совместно сообществом по внутреннему аудиту (CIA) и сообществом по взаимному изучению и обмену опытом в управлении государственными финансами (PEM-PAL), предложена концептуальная основа планирования риск-ориентированного аудита, состоящая из пяти этапов [3].

- определение и классификация пространства аудита;
- определение отдельных событий во всем пространстве аудита, которые могут быть источником рисков и возможностей;
- категоризация событий с точки зрения возможности (вероятности) их возникновения и степени влияния;
- составление риск-ориентированных планов аудита посредством использования присущих факторов риска и категоризации критериев по каждому фактору для определения приоритетности аудита для всех объектов аудита в пространстве аудита;
- представление результатов риск-ориентированного планирования посредством составления и актуализации стратегических и ежегодных рабочих планов.

В первую очередь необходимо сформировать «аудиторскую вселенную» или «аудиторское

пространство» - актуальный перечень всех возможных аудиторских заданий. Аудиторская «вселенная» состоит из совокупности объектов аудита, при этом под объектами аудита могут пониматься отдельные процессы, учреждения, филиалы. При выборе объектов для планирования необходимо соблюсти принцип достаточности: объекты должны достаточно крупными для оправдания аудита и в то же время небольшими, чтобы иметь возможность провести качественный внутренний аудит.

Для целей годового планирования внутреннего аудита с учетом планирования комплексных контрольных мероприятий (синергия комплекс аудита, финансового и операционного (эффективности)) рекомендуется в качестве объектов аудита принимать учреждения и организации федерального министерства, входящие в зону ответственности службы внутреннего аудита, однако, в случае утверждения значимых бюджетных программ или проектов, в ходе выполнения которых расходованию бюджетных средств присущ высокий коррупционный риск, или риск мошенничества руководства, рекомендуется под объектом аудита принимать весь процесс выполнения программы, проекта, с аудитированием всех участников процесса в рамках одного контрольного мероприятия. Разделение пространства аудита по объектам – учреждениям (филиалам, структурным подразделениям) и значимым процессам в полной мере соответствует примерам передовой практики категоризации пространства аудита, приведенным в руководстве по оценке рисков при планировании аудита [3].

Далее определяются критерии риска, определяется, какие риски будут оцениваться для целей планирования, устанавливается степень влияния или воздействие риска. Вероятность риска совершения финансовых нарушений может определяться по критериям, таким, как объем расходов объекта контроля, состояние внутреннего контроля, сроки с момента окончания предыдущего контрольного мероприятия, объем расходов материальных запасов и т.п.

Оценка осуществляется на основе анализа качественных и количественных характеристик рисков. Количественная оценка включает денежную величину активов, потенциальный ущерб, объем расходов денежных и материальных ресурсов. Качественная - из наименования критерия (риска) и его степени. Для проведения количественной оценки могут использоваться бюджетные сметы казенных учреждений, их обособленных подразделений, акты проверок, предыдущие отчеты службы внутреннего аудита, бюджетная и финансовая отчетность.

Такой распространенный метод выявления рисков, как проведение интервью с руководством может быть не результативным, потому что высшее руководство зачастую понятия не имеет о деталях и особенностях процессов, протекающих в подчиненных казенных учреждениях и присущих им рискам, а территориальная удаленность руководства подлежащих проверке казенных учреждений и обособленных подразделений сопряжено со значительными командировочными расходами, неоправданной значительной тратой времени.

На последнем этапе планирования осуществляется ранжирование аудиторской «вселенной» по риску с отбором для включения в годовой план учреждений и организаций, накопившим по результатам оценки больше баллов по индикаторам (критериям) риска.

Для каждого риска применяется собственная шкала баллов в зависимости от степени риска. Применим три степени риска: высокая (1 балл), средняя (0,1 балла), низкая (0,01 балла).

Для отбора казенных учреждений с целью планирования контрольных мероприятий внутреннего аудита предлагаем учитывать следующие риски:

- рост вероятности существенных ошибок, не выявленных внешним контрольным мероприятием. Фактор риска – период с момента окончания последнего контрольного мероприятия до даты планирования;
- незаконное (нецелевое), неэффективное, использование средств федерального бюджета без учета контрактируемых расходов;
- незаконное (нецелевое), неэффективное использование средств федерального бюджета на закупку товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- незаконное или неэффективное использование основных средств;
- незаконное или неэффективное использование материальных запасов;
- искажения в операциях по образованию, учету и списанию кредиторской задолженности;
- искажения в операциях по образованию, учету и списанию дебиторской задолженности;
- непринятие соответствующих решений по недостаткам денежных средств и материальных ценностей;
- непринятие соответствующих решений по предложениям, рекомендациям, требованиям, внесенным по актам контрольных мероприятий;
- неадекватность, неэффективность внутреннего контроля;

- неверные управленческие решения, неправильные расчеты в ходе реорганизации, слиянии, выделении, ликвидации, внесении изменений в штат, штатное расписание казенных учреждений;
- повторение ошибок, искажений, ранее выявленных.

Рассмотрим алгоритм анализа риска «незаконное (нецелевое), неэффективное использование средств федерального бюджета без учета контрактуемых расходов».

Фактором риска является объем израсходованных средств по лицевому счету, открытому в территориальном органе Федерального казначейства. Для проведения оценки необходимо исключить средства, израсходованные на оплату товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, учитывается сумма расходов с момента окончания последнего контрольного мероприятия, расходы в году, в котором проводилась последняя проверка в расчет принимаются полностью. В качестве источника информации необходимо использовать «отчет об исполнении бюджета главного распорядителя, распорядителя, получателя бюджетных средств, главного администратора, администратора источников финансирования дефицита

бюджета главного администратора, администратора доходов бюджета» (форма по ОКУД 0503127), «отчет о бюджетных обязательствах» (форма по ОКУД 0503128).

Критериями риска является суммарный объем расходов. Если расходы не превышают 500 млн.руб., уровень риска «низкий», присваивается 0,01 балл. Если расходы находятся в пределах от 500 млн.руб. до 2 млрд.руб., уровень риска «средний» присваивается 0,1 балл, если расходы превышают 2 млрд.руб. уровень риска «высокий», присваивается 1 балл.

Проанализировав таким образом риски в разрезе объектов аудита, необходимо ранжировать объекты аудита по риску с включением в годовой план накопивших по результатам оценки большее количество баллов.

Заключение

Применение вышеизложенной методики планирования не требует излишней потери времени на планирование, позволит минимизировать проблему распределения ограниченного трудового ресурса с обеспечением эффективного охвата деятельности объектов аудита, наиболее подверженной ошибкам и искажениям, позволит запланировать проверку областей содержащих наибольший риск.

Список литературы

1. Международный стандарт ИСО 31000:2009 "Менеджмент риска. Принципы и руководство" (ISO 31000:2009 "Risk management - Principles and guidelines"). Москва. Стандартинформ, 2012 г. – с. 19.
2. Международные основы профессиональной практики внутреннего аудита. НП "ИВА", 2015. – 21 с.
3. Оценка рисков при планировании аудита. Руководство, помогающее аудиторам наилучшим способом оценить риски при планировании аудиторской работы. PEM PAL, 2014. – 52 с. Режим доступа, URL: https://www.pempal.org/sites/pempal/files/attachments/rap_guide_rus.pdf (Дата обращения 20.07.2016 года).
4. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту: риски и бизнес-процессы. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблицер, 2015 – 477 с.

Макаренко Светлана Анатольевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита
Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
svetmakarenko888@mail.ru

Голубцова Анастасия Андреевна,
студентка
Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
ms.golubcova@mail.ru

Бабак Анастасия Павловна,
студентка
Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
Leonid1690@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Статья посвящена проблемам формирования внутреннего контроля, рассмотрены основные элементы системы внутреннего контроля, изучены классификационные признаки, сущность и виды контрольных процедур. Предложена модель внедрения внутреннего контроля в систему управления организаций малого и среднего бизнеса. Разработаны рекомендации по распределению полномочий и функций контроля, обеспечивающих эффективность функционирования системы внутреннего контроля при наименьших затратах.

Ключевые слова: внутренний контроль, оценка рисков, контрольные процедуры.

Введение

Мировой кризис внес коррективы в работу многих экономических субъектов. Проблемы с ликвидностью и новые правила игры на рынке привели к возникновению долговых проблем у ряда российских организаций. Данные обстоятельства привели к глобальным изменениям парадигмы управления экономикой и ее финансовой сферой, требуя от российских хозяйствующих субъектов интеллектуализации экономических процессов. От выбора наиболее результативных механизмов и технологий выявления и предупреждения рисков зависят не только эффективность деятельности организации, но и возможность устойчивого развития и выживаемость в быстроразвивающихся условиях неопределенности бизнеса.

Необходимость совершенствования процессов управления, выработки новой стратегии развития, формирование достоверной информационной базы для осуществления анализа и оценки эффективности принятых управленческих решений являются предпосылками для усиления

и совершенствования системы внутреннего контроля в организации.

Несмотря на законодательную обязанность контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, у большинства экономических субъектов по-прежнему возникают вопросы как он должен быть организован, и кто ответственен за его осуществление.

Ни один нормативно – правовой акт не содержит в себе сведения о том, какая ответственность предусмотрена для юридических или отдельных должностных лиц за неисполнение данной обязанности. Именно по причине того, что в российском законодательстве не урегулированы данные вопросы, не все организации следуют данной обязанности или проводят внутренний контроль в неполной мере [8].

Концепция внутреннего контроля

Изучая научные публикации за последние годы, можно прийти к выводу, что у российских ученых нет единой точки зрения к содержанию понятия «внутренний контроль», а некоторые вопросы, касающиеся проблем внедрения внут-

ренного контроля в систему управления организацией недостаточно изучены и остаются спорными.

По нашему мнению, авторы, которые рассматривают внутренний контроль как процесс, дают более верное определение. Поскольку «процесс предполагает последовательную смену состояния в развитии» [5 с. 814]. Таким образом, внутренний контроль является не единичным событием или обстоятельством, а динамическим процессом, охватывающим всю деятельность организации. Посредством внутреннего контроля происходит интеграция всех сторон финансово-хозяйственной деятельности в единую систему, что обеспечивает ее бесперебойное функционирование.

Если система внутреннего контроля – это процесс, составной частью которого являются политики и процедуры, то контрольные процедуры – это действия, посредством которых обеспечивается исполнение указаний собственников (исполнительного руководства) по снижению рисков, препятствующих достижению целей экономического субъекта. Очевидно, что контрольные процедуры, встроенные в бизнес-процессы организации, дадут наиболее положительный эффект, нежели обособленные контроли.

Лучшей основой для построения и осуществления внутреннего контроля, получившей признание и распространение во всем мире, является интегрированная концепция внутреннего контроля, опубликованная в США Комитетом спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (COSO). Построение системы внутреннего контроля в соответствии с концепцией COSO, прерогатива крупных компаний, для среднего и малого бизнеса стоит придерживаться лишь отдельных принципов концепции. Тем не менее, независимо от масштаба организации, внутренний контроль осуществляется посредством контрольных процедур, поэтому на данном компоненте остановимся подробнее.

Понятие и виды контрольных процедур

Согласно концепции COSO, контрольные процедуры – это действия, предусмотренные политиками и процедурами, которые помогают обеспечить исполнение указаний руководства по снижению рисков для достижения целей.

Контрольные процедуры осуществляются на всех уровнях организации, на различных стадиях бизнес-процессов и в технологической среде (рис. 1).

К наиболее распространенным контрольным процедурам, которые может применять экономический субъект относятся:

- авторизация (санкционирование) хозяйственной операции – подтверждает правомерность совершения операции;
- верификация – соответствие хозяйственной операции положениям политики на предмет допустимости;
- физический контроль – физическая защита активов, запасов, денежных средств и других активов, периодическая инвентаризация и сравнение с количеством, указанным в контрольных записях;
- сверка – сравнение двух и более элементов данных с целью проверки полноты и правильности обработки транзакций;
- надзорный контроль – оценка достижения поставленных целей или показателей;
- разграничение полномочий и ротация обязанностей – разделение ответственности за отражение в учете, авторизацию и утверждение транзакций.

Стоит отметить, что разграничение полномочий и ротация обязанностей не всегда применимы для субъектов малого предпринимательства, по причине низкой численности персонала и совмещения одним должностным лицом.

Следует иметь в виду, что в малом и среднем бизнесе контрольные процедуры должны разрабатываться и утверждаться с учетом ряда ограничений:

- человеческий фактор, который может включать в себя системные ошибки или ошибки при использовании автоматизированных средств контроля;
- преднамеренный сговор лиц, осуществляющих контроль;
- неприятие средств контроля руководством;
- влияние фактора затраты-выгоды [6].

Поскольку исследование посвящено проблемам внедрения внутреннего контроля в систему управления организацией малого и среднего бизнеса, хотелось бы акцентировать внимание на том, что такие организации, как правило, находятся на стадии экстенсивного развития, что не может не отразиться на стратегии их контроля.

Нельзя не согласиться с О. Крышкиным, что в любой момент времени предприятие не может одновременно максимизировать и контроль, и рост. Оно либо фокусируется на росте и подвергает свою деятельность большому количеству разных по существенности рисков, либо концентрируется на контроле деятельности, жертвуя возможностями [1, с. 22].

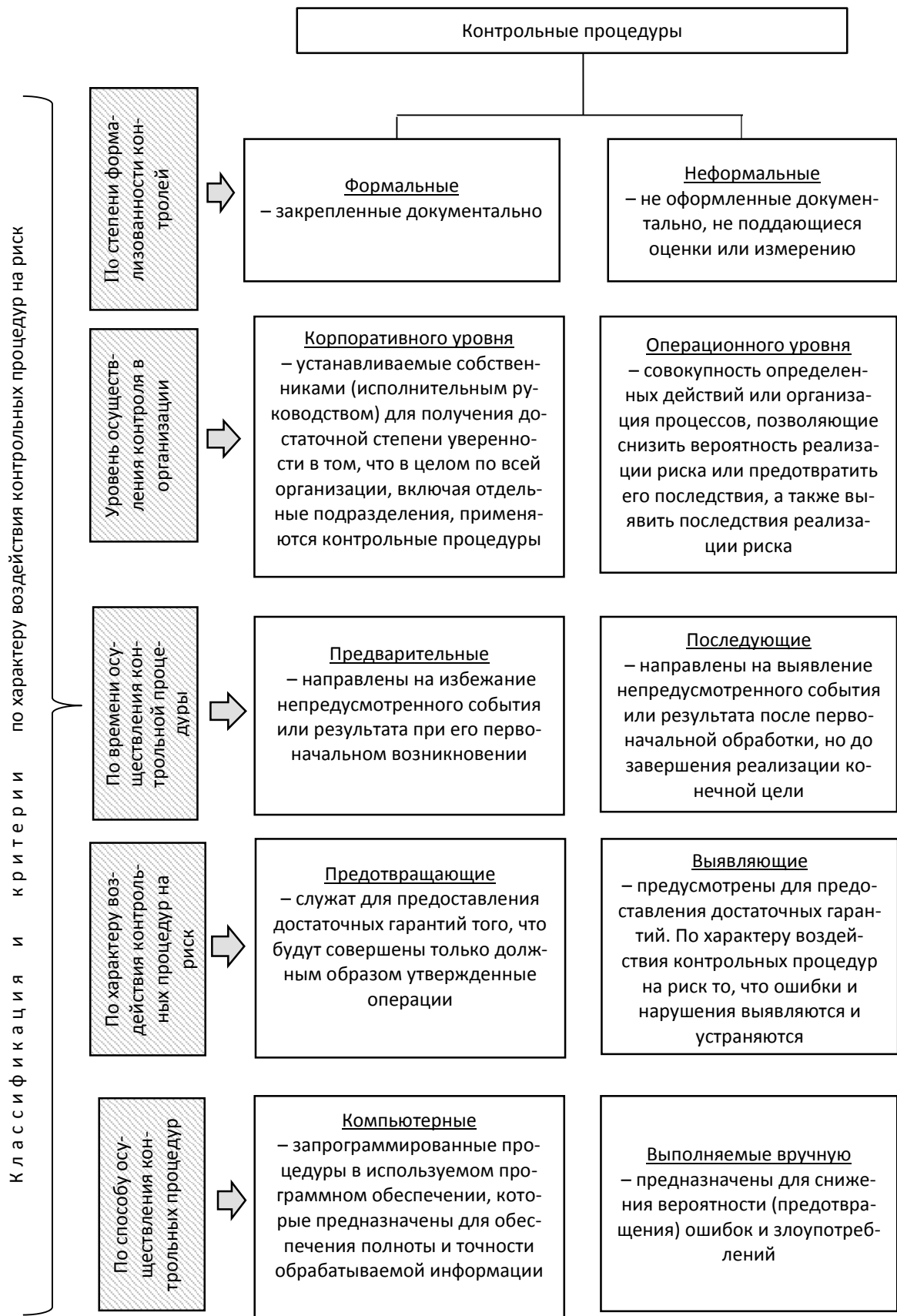


Рисунок 1. Классификационные признаки и виды контрольных процедур

Порядок осуществления внутреннего контроля должен быть прописан в положении о внутреннем контроле, ссылка на которое должна быть в учетной политике организации. Именно учетная политика является основным документом, регламентирующим способы и формы учетного процесса в экономическом субъекте, способным реально гарантировать контроль над порядком ведения бухгалтерского и налогового учета с учетом договорных обязательств и свидетельствовать о функционировании системы внутреннего контроля ведения учета [4].

При формировании системы внутреннего контроля в организации следует руководствоваться потребностями экономического субъекта, запросами пользователей бухгалтерской информации, отраслевыми или ведомственными инструкциями, сложившейся практикой, а также иными нормативными документами.

С учетом вышесказанного, нами разработана модель внедрения системы внутреннего контроля в систему управления организаций малого и среднего бизнеса, на рисунке 2.

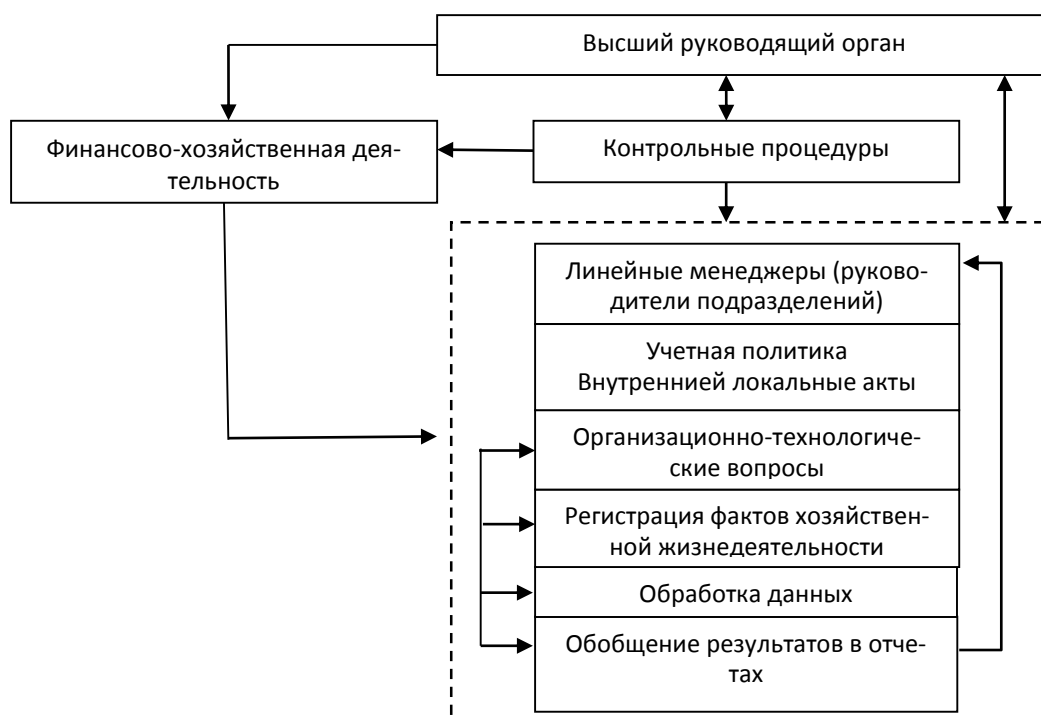


Рисунок 2. Модель внедрения системы внутреннего контроля

Исполнение разработанных процедур контроля предусматривает необходимость их документального оформления. Целесообразно перед началом нового отчетного периода утверждать состав комиссии, план контрольной работы и прочие документы, регулирующие порядок и правила осуществления контрольных процедур в предстоящем периоде. После проведения внутреннего контроля должен составляться документ, подтверждающий факт его проведения, например, это может быть лист согласований.

Дублирование полномочий по осуществлению внутреннего контроля в подразделениях бухгалтерии является немаловажной проблемой. Система внутреннего контроля организации должна быть направлена на предотвраще-

ние нецелесообразных или дублирующих действий во всех сферах ведения предпринимательской деятельности, а также устранение неэффективного использования имеющихся ресурсов.

Следовательно, руководство организации должно разрабатывать правила и процедуры для достижения целей постановки системы, так как структура внутреннего контроля должна быть построена таким образом, чтобы стимулировать их выполнение со стороны сотрудников организации, то есть обеспечить единство решения и исполнения.

Очевидно, что чем крупнее бизнес, тем сложнее им управлять и контролировать. Это объясняется тем, что множество проблем, связанных с многоуровневым аппаратом управления,

возникает при обмене информацией и координации решений.

Для того, чтобы устранить дублирование функций менеджмента в организации, следует разработать Положение о разделении полномочий и функций по организации и осуществлению внутреннего контроля. Функции и полномочия могут быть распределены следующим образом:

1. Генеральный директор:
 - отвечает за организацию и осуществление внутреннего контроля совершаемых факторов хозяйственной жизни;
 - анализирует результаты и качество выполнения мероприятий по совершенствованию внутреннего контроля;
 - рассматривает случаи злоупотребления и оценивает принятых руководителями мер по их предупреждению.
2. Главный бухгалтер:
 - отвечает за организацию и осуществление внутреннего контроля;
 - отвечает за составление бухгалтерской (финансовой) отчетности.
3. Руководители подразделений:
 - проводят оценку рисков;
 - составляют и обновляют документацию;

– оценивают рациональность и эффективность внедренных контрольных процедур.

Составляющим элементом системы внутреннего контроля является выявление рисков хозяйственной деятельности организации и управление ими. Информация о рисках необходима для полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. При принятии управленческих решений очень важно обладать своевременной и достоверной информацией о текущем состоянии, так как часто приходится действовать в условиях неопределенности.

Своевременное выявление возможных рисков способствует предотвращению значительных финансовых потерь. Но следует отметить, что не всем рискам нужно уделять внимание, а только тем, которые могут привести к искажению финансовой или управленческой отчетности, или к значительным финансовым потерям. Возможные риски, которые могут возникнуть при принятии управленческих решений, изображены на рисунке 3.

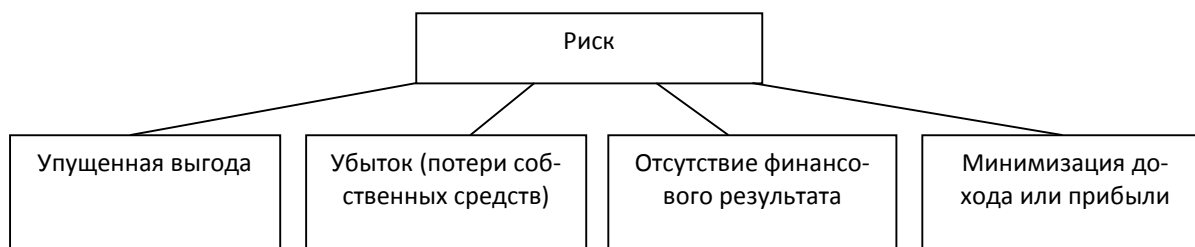


Рисунок 3. Возможные риски при принятии управленческих решений

Поскольку оценка рисков производится с целью предупреждения неумышленного или намеренного искажения данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, она способствует выявить такие участки и процессы, на которых имеется возможность возникновения фактов мошенничества и злоупотреблений. Эти факты напрямую зависят от состояния контрольной среды и налаженности процедур внутреннего контроля.

Заключение

Результаты исследования позволяют сделать вывод, что все субъекты хозяйствования должны создавать функционирующую систему внутреннего контроля, несмотря на то, что нормативно – правовыми актами не предусмотрена

ответственность за неисполнение данной обязанности. В этой системе нуждается, прежде всего, сам экономический субъект.

Разработанная нами модель внедрения внутреннего контроля в систему управления организаций малого и среднего бизнеса способствует минимизации потерь и предотвращению фактов мошенничества и злоупотреблений. Четкое распределение полномочий и функций, закрепленных в соответственном Положении, будет способствовать устранению дублирующих действий при осуществлении внутреннего контроля и поможет устранить несогласованность между звеньями управленческого персонала.

Список литературы

5. Крышкин О. Настольная книга по внутреннему аудиту: Риски и бизнес-процессы / О. Крышкин. – М.: АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР, 2013. – 477 с.
6. Ожегов с. И. Словарь русского языка: Ок. 53000 слов / с.И.Ожегов; Под общ. ред. проф. Л.И. Скворцова. – 24-е изд., испр. – М.: ООО «Издательство Оникс»: ООО «Издательство «Мир и Образование», 2005. – 1200 с.
7. Пономаренко А. А. Взаимосвязь внутреннего контроля и учетной политики / А. А. Пономаренко // Молодой ученый. – 2014. – №4.2. – с. 102-105.
8. Сафонова М. Ф. Теория и методология внутреннего и внешнего аудита: монография / М. Ф. Сафонова, Н. Г. Данилейко, К. Н. Деревянко. – М. : Изд. дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА», 2015. – 172 с.
9. Сунгатуллина Р. Н. Методические подходы к оценке системы внутреннего контроля в аграрных организациях / Р. Н. Сунгатуллина, О. Л. Гоголева // Аудитор. – 2014. – № 4. – с. 48-54.
10. Шохнех А. В. Особенности организации системы внутреннего контроля в субъектах малого бизнеса / А. В. Шохнех // Российское предпринимательство. – 2008. – № 1 (104). – с. 158-162.

Макаренко Светлана Анатольевна,
кандидат экономических наук, доцент кафедры аудита
Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
svetmakarenko888@mail.ru

Сгонникова Алена Александровна,
магистрант
Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар
laishevtseva94@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ КАДРОВОГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Статья посвящена кадровому аудиту, сформулировано его понятие, сгруппированы риски, связанные с нарушениями в кадровом делопроизводстве. Предложена техника проведения кадрового аудита в коммерческих организациях, при наличии внутренних и внешних предпосылок для его проведения.

Ключевые слова: кадровый аудит, управление персоналом, риски в кадровом делопроизводстве, техника кадрового аудита.

Введение

В настоящее время на рынке товаров и услуг появляется большое количество новых бизнес-проектов. Учредители данных проектов нацелены в первую очередь на увеличение вложенных в свою организацию денежных средств и на получение прибыли. Однако стоит заметить, что и конкурентоспособность в любой сфере бизнеса на сегодняшний день является достаточно высокой. Далеко не все собственники обладают глубокими знаниями в сфере бухгалтерского, налогового и кадрового учета, в силу чего не могут оценить компетентность нанятых сотрудников, поэтому для осуществления вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, документов бухгалтерского учета, налоговых деклараций, кадровых документов есть необходимость проводить независимый внешний аудит.

Для стабильного функционирования и конкурентоспособности организации необходимы ресурсы, в том числе и человеческие. Собственники выступают в роли потребителей рабочей силы, воспринимая ее как один из ресурсов, необходимых для развития бизнеса. Однако оценить стоимость данных ресурсов довольно сложно, и их оценка будет носить только лишь условную и приближенную стоимость. В свою очередь, работники, на привлечение, подготовку и обучение которых, были затрачены одинако-

вые средства, могут впоследствии обладать совершенно разной производительностью труда, а это значит, что и ценность их для организации будет неравнозначной.

Вступившие в силу с 2015 г. изменения в Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации в части ужесточения мер ответственности за нарушение трудового законодательства (ст. 5.27), проведения проверок государственной инспекцией труда (ст. 19.5) и увеличении сроков для привлечения к ответственности работодателей (ст. 4.5) диктуют необходимость усиления контроля за правильностью соблюдения норм трудового права со стороны работодателя [6 с. 634].

Отсутствие в практике хозяйствующих субъектов проведения контрольных мероприятий за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, может обернуться для них серьезными последствиями в виде проверок трудовой инспекцией, приостановки деятельности организаций, дисквалификации, судебных тяжб и штрафов. Восполнить пробелы в ведении кадрового делопроизводства, определить степень соответствия действующему законодательству и найти новые кадровые решения, направленные на снижение трудозатрат и повышение производительности труда, работодатель может посредством кадрового аудита.

Дефиниция «кадровый аудит»

Поскольку на законодательном уровне понятие «кадровый аудит» не закреплено, изучая научные публикации российских ученых, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний

день нет единой точки зрения в определении этого понятия. В таблице 1 представлены три основные позиции к пониманию дефиниции «кадровый аудит».

Таблица 1. Обзор сущностного наполнения дефиниции «кадровый аудит»

№ п/п	Содержание понятия	Источник
1	Кадровый аудит как инструмент проверки соответствия персонала организации ее целевым установкам	Аверьянов Е.А.[7], Кондауров М.Ю. [4], Котенцов А.Ю. [7], Назаренко М.А. [7], Сергеев Г.С. [7], Трофимов И.В. [13], Цветкова Е. [14]
2	Кадровый аудит как система контроля за управлением персоналом	Базаров Т.Ю. [1], Еремина Б.Л. [1], Кибанов А.Я. [3], Коновалова В.Г. [3], Одегов Ю.Г. [8], Митрофанова Е.А. [3], Никонова Т.В. [8], Тарасов К.А. [12], Чуланова О.Л. [3], Шестакова Е.В. [16].
3	Кадровый аудит как оценка соответствия ведения кадрового учета нормативным требованиям	Гребенкина Г.Ф. [2], Данилейко Н.Г. [10], Денисов Д.Р. [2], Деревянко К.Н. [10], Сафонова М.Ф. [10]

Первая группа ученых [1], трактующих кадровый аудит, как инструмент проверки соответствия персонала организации ее целевым установкам, отождествляет кадровый аудит, аудит трудовых ресурсов и аудит системы управления персоналом, что, по нашему мнению, не совсем корректно, поскольку вышеперечисленные виды аудитов имеют различные цели и задачи.

Вторая группа исследователей [2] рассматривает кадровый аудит, как систему контроля за управлением персоналом, что тоже, на наш взгляд, несколько сужает исследуемое понятие и не позволяет раскрыть его сущность.

Можно согласиться с позицией третьей группы ученых [3], рассматривающих кадровый аудит как оценку соответствия ведения кадрового учета нормативным требованиям. Данная позиция наиболее импонирует авторам, поскольку, по нашему мнению, кадровый аудит является необходимой составляющей аудита процесса «Расчеты с персоналом по оплате труда». Как видно из рисунка 1, риски, связанные с нарушениями кадрового делопроизводства взаимосвязаны и взаимообусловлены с процессом начисления и выплаты заработной платы, поэтому, по нашему мнению, кадровый аудит должен проводиться в комплексе с аудитом расчетов с персоналом по оплате труда, что будет иметь наибольший положительный эффект для организации.

Сомнительная кадровая политика, неверный и/или несвоевременный расчет и выплата зара-

ботной платы, нарушение трудового законодательства приводят к дополнительным затратам, налоговым последствиям, а в некоторых случаях и репутационным рискам. При этом риски, связанные с нарушениями в кадровом делопроизводстве, могут возникнуть как в результате нарушения в локальных нормативных актах и кадровых документах, так и в результате нарушения со стороны отдельных должностных лиц, которые, в свою очередь, могут возникнуть в результате сговора (рис. 1).

Кадровый аудит в широком смысле – это оценка организационной структуры бизнес проекта и ее системы управления персоналом. Кадровый аудит подразумевает выполнение комплекса мер, включающих в себя диагностику юридической и делопроизводственной корректности оформления кадровых документов, оценку, анализ, рекомендации и консультационную поддержку структурного и кадрового потенциала организации, его соответствие целям и стратегиям бизнеса, а также выполнение работ по устранению допущенных организацией ошибок в кадровых документах.

Необходимость и предпосылки проведения кадрового аудита. Рассуждая о необходимости проведения независимого внешнего кадрового аудита, следует отметить некоторые факты, выявленные кадровым агентством TSPersonal. Проведя кадровый аудит более чем в 255 компаниях, сотрудники агентства подразделили состояние кадрового делопроизводства (далее

КДП) проверяемых организаций на пять категорий:

- 12 % используют КДП во благо компании, в этих компаниях локальные нормативные

акты регулируют фактические отношения работника и работодателя, фиксируют фактическую мотивацию работника, помогают в адаптации новичкам и т.д.;



Рисунок 1. Карта рисков, связанных с нарушениями в кадровом делопроизводстве

- 13 % ведут КДП без ошибок, но выполняет роль принудительную, исключительно в целях сохранения прав сотрудников;
- 29 % имеют критичные ошибки кадрового учета (от 3 млн руб.);
- 7 % не ведут КДП, вся деятельность сводится к ведению трудовых книжек (штрафы от 4 млн руб., приостановка деятельности);
- 39 % незначительные ошибки (до 1,5 млн руб.), такие, как ошибки хранения документов, ошибки в локальных нормативных актах и распорядительных документах [16].

Самый высокий уровень критичных нарушений (более 65 %) свойственен, как правило, для субъектов малого предпринимательства. Это организации, где кадровый учет ведет главный бухгалтер или секретарь. Однако не дает га-

рантий и наличие кадрового работника. В случаях, когда нет надзорного органа или директора по персоналу – 40% критических ошибок. Компании с наличием надзорного органа, в лице директора по персоналу – 25% критических ошибок.

Повышение эффективности государственного надзора за соблюдением трудового законодательства также является одной из предпосылок для проведения кадрового аудита в организациях. В 2015 г. утверждена концепция, направленная на повышение эффективности обеспечения соблюдения трудового законодательства и иных нормативных актов, содержащих нормы трудового права.

В рамках реализации вышеуказанной Концепции, в 2016 г. был принят ряд законодательных нововведений:

- урезанный командировочный пакет документов;
- влияние на кадровый документооборот факта отмены обязательного применения фирменной печати организации (по мнению Роструда, высказанному в письме от 15.05.2015 № 1168-6-1, работодатель обязан проставить печать в трудовой книжке, заверяя тем самым сделанную в ней запись. Иначе – штраф по ст. 5.27 КоАП РФ до 50 000 руб., в свою очередь Федеральный закон от 06.04.15 № 82-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части отмены обязательности печати хозяйственных обществ» регламентирует возможность отмены печати);
- предстоящее введение обязательного применения профстандартов (в соответствии со ст. 195.3 ТК РФ с 01.07.2016 работодатель обязан применять профстандарт, если трудовым законодательством или иными нормативными документами будут определены квалификационные требования для исполнения работником определенной трудовой функции);
- выдача на руки трудовых книжек (для целей обязательного социального страхования);
- законодательное установление уведомительного срока при письменном сообщении соискателю о причине отказа в приеме на работу;
- изменение правил предоставления справки об отсутствии судимости при приеме на работу;
- изменение подходов контролирующих органов к проверкам малого бизнеса и т.д.

Цели, источники и техника проведения кадрового аудита

Основными целями кадрового аудита являются:

- снижение рисков нарушения трудового законодательства;
- оформление трудовых правоотношений в соответствии с требованием законодательства;
- оценка эффективности и производительности работы персонала.

Основными источниками информации для проведения кадрового аудита являются:

1. Государственные нормативные акты:

- Трудовой кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»

- Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»;
- Федеральный закон от 22.10.2004 № 125-ФЗ «Об архивном деле в Российской Федерации»;
- Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004 № 1 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты»;
- Постановление Минтруда РФ от 10.10.2003 № 69 «Об утверждении Инструкции по заполнению трудовых книжек»;
- Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 № 225 «О трудовых книжках» и др.

2. Локальные нормативные акты организации:

- правила внутреннего трудового распорядка (ст. 189, 190 ТК РФ);
- положение об оплате труда (ст. 135 ТК РФ);
- штатное расписание;
- коллективный договор (гл. 7 ТК РФ);
- положение о хранении и защите персональных данных (ст. 87 ТК РФ);
- график отпусков (ст. 123 ТК РФ) и др.

3. Договорная документация, первичные учетные и распорядительные документы:

- трудовой договор;
- договор о полной материальной ответственности;
- приказ о назначении лица, ответственного за ведение трудовых книжек;
- личные карточки и приказы по личному составу;
- табель учета рабочего времени и др.

4. Личные документы сотрудников:

- трудовая книжка;
- военный билет;
- документы об образовании;
- идентификационный номер налогоплательщика;
- страховое свидетельство государственного пенсионного страхования.

5. Учетные формы:

- приходно-расходная книга по учету бланков трудовой книжки и вкладыша в нее;
- книга учета движения трудовых книжек и вкладышей в них и др.

6. Материалы предыдущих проверок.

Кадровый аудит предполагает проверку очень большого объема документов и информации. Аудитор проверяет все, что связано с персоналом: локальные нормативные акты, трудо-

вые договоры, книжки, личные карточки и приказы по личному составу, оплату труда, отдых, переводы и прочее. По результатам оценки надежности системы внутреннего контроля, аудитор приходит к выводу, каким способом его проводить – сплошным или выборочным. Выборочный кадровый аудит направлен на поиск несоответствий в проблемных и слабых местах кадровой службы, объем выборки определяется аудитором исходя их профессионального суж-

дения. При сплошном кадровом аудите проверяется весь объем документации в течение длительного времени. По его итогам дается полный комплекс рекомендаций по улучшению работы с кадрами. На рисунке 2 представлена техника проведения кадрового аудита, включающая в себя 5 этапов, на каждом из которых проводятся соответствующие аудиторские процедуры.

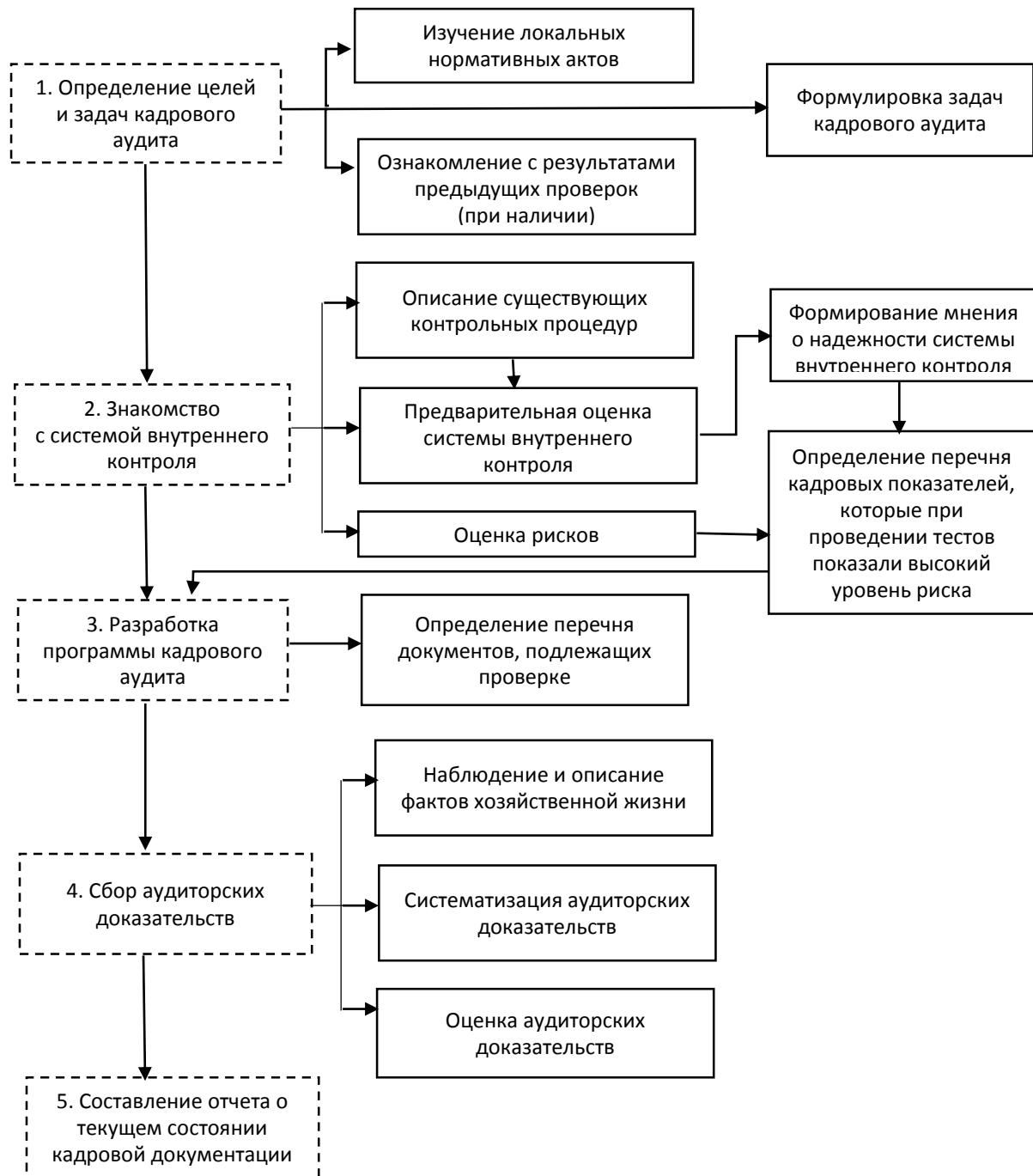


Рисунок 2. Техника проведения кадрового аудита в коммерческих организациях

Заключение

Вопросы трудовых и иных отношений, связанных с персоналом, распространяются на подавляющее большинство населения нашей страны, выступающего либо в качестве работодателей, либо в качестве работников. Нарушения в кадровых документах, с одной стороны, грозят наступлением юридической ответственности, с другой – неоправданный перерасход денежных средств, направленных на выплату необоснованно начисленной заработной платы и других выплат сотрудникам организации, может привести организацию к печальным последствиям, вплоть до банкротства.

Список литературы

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ. – 1998. – 423 с.
2. Денисов Д.Р. Организационная диагностика в системе управления эффективностью бизнеса / Д.Р. Денисов, Г.Ф. Гребенкина // Человеческий капитал. – 2012. – № 3. – с. 109-113.
3. Кибанов А.Я. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом / А. Я. Кибанов, О.Л. Чуланова, Е. А. Митрофанова, В. Г. Коновалова. – М.: ИНФРА-М. – 2016. – 156 с.
4. Кондауров М.Ю. Кадровый аудит как составляющая кадрового менеджмента на предприятии / М.Ю. Кондауров // Известия Волгоградского государственного технического университета. Серия: Актуальные проблемы реформирования российской экономики. – 2012. Т. 13. № 7. с. 93 - 97.
5. Концепция повышения эффективности обеспечения соблюдения трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права (2015 – 2020 гг.) Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 июня 2015 г. № 1028-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostrud.ru/openrostrud/237329.shtml>.
6. Макаренко с. А. Методика внутреннего контроля кадрового делопроизводства и расчетов с персоналом по оплате труда в строительных организациях / с.А. Макаренко // Научное обеспечение агропромышленного комплекса : сб. ст. по материалам 71 науч.-практ. конф. преподавателей по итогам НИР за 2015 год / отв. за вып. А. Г. Кошачев. – Краснодар : КубГАУ, 2016. – 858 с.
7. Назаренко М.А. Кадровый аудит в системе управления персоналом / М.А. Назаренко, А.Ю. Котенцов, Е.А. Аверьянов, Г.С. Сергеев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 7. – с. 138-139.
8. Одегов Ю.Г. Анализ трудовых показателей как важнейшее направление аудиторской деятельности в компании / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2009. – № 12. – с. 23-26.
9. Прытков Р.М. Кадровый консалтинг и аудит / Р.М. Прытков. – Оренбург : ОГУ, 2014
10. Сафонова М.Ф. Теория и методология внутреннего и внешнего аудита: монография / М.Ф. Сафонова, Н.Г. Данилейко, К.Н. Деревянко. – М.: Издательский дом «НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА». – 2015. – 172 с.
11. Сувернева А.И. Все ли в порядке с кадровой документацией? Проводим аудит / А. И. Сувернева // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2012. – № 10. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», проф. версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
12. Тарасов К.А. Актуальные проблемы аудита человеческих ресурсов / К. А. Тарасов // Вестник Московского университета. Серия: Социология и управление персоналом. – 2001. – № 1. – 277 с.
13. Трофимов И.В. Аудит человеческих ресурсов как инструмент кадрового менеджмента / И.В. Трофимов // Российские предпринимательство. – 2012. – № 8 (206).
14. Цветкова Е. Эффективность кадрового аудита на предприятии / Е. Цветкова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 4. с. 505-508.
15. Шестакова Е.В. Кадровый консалтинг и аудит: учеб. пособие / Е.В. Шестакова, Р.М. Прытков. – Оренбург : ОГУ, 2013. – 199 с.
16. <http://tspersonal.ru/personnel-records/136/>

*Нестеров Владимир Николаевич,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономического анализа и аудита
института управления, экономики и финансов
Казанского (приволжского) федерального университета
Россия, г.Казань
Nesterov_kki@mail.ru*

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены проблемы и механизмы формирования информационной базы управления продуктово-ассортиментного развития предприятия. Особое внимание уделено учетно-аналитическому обеспечению экономической оптимизации производственной программы, процессам разработки, внедрения новых видов продукции и других инноваций.

Ключевые слова: инновация, учетно-аналитическая система, производственная программа, НИОКР, функционально-стоимостный анализ, издержки, маржинальная прибыль.

Введение

Для формирования стратегии и обеспечения релевантной информацией деятельности организации важное значение приобретает стратегическое управление издержками.

Стратегическое управление издержками предполагает формирование информации, необходимой в отношении новых видов продукции, их будущих издержек, себестоимости, цен, объемов производства, рыночной доли, прибыли, поступления наличности в течение всего жизненного цикла.

Исследовательская часть

В отличие от общепринятых подходов, когда себестоимость изделий формируется по завершению их производства, для стратегического управления калькуляция себестоимости составляется на стадии создания продукта и ориентирует информационные потоки в направлении долгосрочной перспективы с учетом внутренних и внешних факторов деятельности предприятия. Издержки и качество становятся стратегическими целями. Значительную роль в формировании необходимой информации для решения этой задачи будет играть стратегический учет и анализ издержек по стадиям создания стоимости.

Для новых перспективных продуктов и производств немаловажное значение имеет анализ и оптимизация соотношения их полезности и целевых издержек. При этом необходимо оценить качество продуктов, стоимость их функциональ-

ных свойств. Эти оценки позволяют сформировать характеристики продукта по стадиям его жизненного цикла.

Для реализации этой задачи следует использовать функционально-стоимостный анализ, как высокоэффективный метод управления инновационными и производственными процессами, направленный на оптимизацию соотношения издержек и потребительной стоимости. Анализ затрат и функциональности производимой продукции позволяет определить скрытые резервы повышения эффективности отдельных изделий, выявить объекты инновационной активности.

Проведение такого анализа включает следующие этапы:

- определение ведущих позиций программы, генерирующие будущие экономические выгоды;
- анализ производственных, а при необходимости и эксплуатационных затрат;
- анализ функциональности продукции;
- определение объекта инновационной деятельности.

Объектом анализа является программа производственного подразделения, ее отдельные статьи. С помощью метода «АВС» и диаграммы «Р - Q» (количество-затраты) определяется ведущая позиция производственной программы, которая становится предметом анализа. Критерием разделения изделий на группы может стать объем продукции в стоимостном или натуральном выражении, либо уровень затратоемкости

изделий (материалоемкость, трудоемкость, себестоимость). Анализ состоит в выявлении затрат и эффекта отдельных изделий производственной номенклатуры на основе калькуляции за оцениваемый период. Цель анализа - получить информацию о рентабельности изделий и структуре затрат [1].

Анализ затрат способствует поиску областей и направлений приложения усилий в инновационной деятельности, помогает производителю принимать решения о конкретных направлениях рационализации той части затрат, которая в наибольшей мере влияет на эффект производимой продукции и приводит к нерентабельному или малорентабельному выпуску изделий.

Результаты анализа затрат еще недостаточны с точки зрения эффективности производимых изделий, так как характеризуют только одну сторону эффективности. Поэтому этот анализ следует дополнить исследованиями продукции с функциональной точки зрения, что позволяет оценить изделия по уровню удовлетворения общественных потребностей, который должен соответствовать мировому уровню.

Места и области сосредоточения резервов повышения эффективности производства, как объекта инновационной деятельности, определяются на основе оценки результатов анализа затрат и функциональности по самому низкому показателю относительно эффективной стоимости, который рассчитывается как отношение функциональности к затратам [2].

К преимуществам этого метода отбора объектов инноваций относится методологическое единство процессов отбора объекта и стоимостного анализа. Общим в обоих видах деятельности является сходные категории затрат и функциональности, системность и целевая ориентация задач, высокая результативность, возможность быстрой обработки данных на базе использования вычислительной техники.

В систему аналитических расчетов по продукту следует включить ожидаемые затраты на НИОКР, подготовку производства, показатели маржинального дохода и объем продаж во временном разрезе. Кроме того, для новых продуктов и производств необходимо учесть прирост постоянных издержек, связанных с обслуживанием и управлением производства.

В рамках продуктового планирования целесообразно организовать по стадиям жизненного цикла раздельный учет денежных потоков, что важно для инвестиционных расчетов, расчетов издержек по продукту за период определения

его экономической эффективности, оптимизационных расчетов отдельных технических и маркетинговых решений и финансового планирования.

На основе принятой стратегии продуктовой программы, потенциала и систем управления выстраивается система оперативного управления. Показатели этого раздела могут быть представлены по продуктовым группам, рынкам, а внутри их по отдельным видам продукции и заказам, что позволяет видеть результаты и их компоненты в разрезе продуктов и рынков. Поэтому необходим оперативный анализ, способствующий принятию решений в краткосрочный период. В течение периода постоянные затраты остаются неизменными, поэтому, на наш взгляд, в качестве целевого показателя целесообразно использовать сумму маржинальной прибыли.

Для этого организации следует разработать необходимый комплекс мероприятий, который реализуется в отдельных функциональных подразделениях — НИОКР, снабжения, производства и сбыта.

Содержание оперативного анализа продуктовой программы включает разработку оптимальной продуктовой программы с точки зрения прибыли на базе сумм покрытия по продуктам и рынкам, поиск альтернативных продуктовых программ с учетом дополнительных условий в таких сферах, как сбыт, НИОКР, производства, материально-технического снабжения и др.

В сфере сбыта определяется максимально возможный и минимально допустимый объем продаж по ранкам сбыта в разрезе видов продукции и каналов сбыта. В сфере НИОКР – максимально возможные затраты по продуктам, оптимизация времени разработки и достижения высокого качества и конкурентоспособности. В сфере производства – оптимизация производственных процессов с позиции времени их выполнения и располагаемых производственных ресурсов. В сфере снабжения – создания необходимых запасов по видам материалов и их потребления по видам продуктов.

С помощью аналитических моделей выявляются альтернативные варианты и подготавливаются программы, бюджеты, позволяющие наилучшим образом достигать цели в рамках краткосрочного или среднесрочного планового периода. В качестве целевого критерия для оптимизации продуктовой программы целесообразно использовать сумму маржинальной прибыли.

Как правило, постоянные издержки, в рамках краткосрочного периода, остаются неизменными, поэтому с максимизацией общей суммы маржинальной прибыли за период одновременно растет и прибыль.

Для продуктовых программ целевыми критериями выступают показатели выручки и переменные издержки, а для функциональных подразделений как центров издержек, центров прибыли главными объектами анализа будут совокупные затраты — переменные и постоянные.

Результаты анализа образуют основу для оценки и принятия решений возможных изменений в ассортименте продукции и потенциала организации с точки зрения будущей прибыли, что позволяет избежать возможных падений в росте оборота и прибыли. Бессмысленно делать дополнительные инвестиции в устаревшие продукты, это приведет лишь к неэффективным расходам. Главная задача анализа продуктовой программы и потенциала — определение направлений и масштабов роста и тем самым предотвращение в будущем возможных «провалов» по показателям оборота и финансового результата.

Для принятия решений, связанных с ликвидацией разрыва в росте оборота и прибыли в будущих периодах, важно, чтобы руководство постоянно получало информацию о возможных положительных и отрицательных тенденциях в развитии экономической обстановки и немедленно принимало корректирующие действия. Этому в немалой степени будет способствовать совершенствование и широкое использование учетно-аналитических методов в инновационном развитии организации.

С помощью применения учетно-аналитических методов вырабатываются стратегии, способные оптимизировать результаты и достичь высокой конкурентоспособности. Вероятно, для каждого предприятия могут быть свои направления успеха. Тем не менее, мы считаем, что в рыночной экономике в основе разработки базисных стратегий успеха лежит ориентация на конкурентную среду и результаты НИОКР, то есть планирование продуктовой программы и стратегии успеха должно опираться на результаты инновационной деятельности.

Развитие любого успешно функционирующего в условиях рынка предприятия следует рассматривать как постоянный процесс создания и внедрения инноваций, как непрерывный процесс творческой деятельности, направленный на создание новой продукции и услуг, технологий и материалов, новых организационных форм, обладающих научно-технической новиз-

ной и позволяющих удовлетворить общественные и индивидуальные потребности. Требуется постоянное обновление продукции, технологий, учитывающих последние достижения науки. Это обстоятельство во многом определяет особенности взаимодействия инноваций и рынка.

Результатные показатели деятельности предприятия необходимо анализировать на основе и с учетом оценок инновационных процессов: их целевой направленности, вызываемых ими изменений качественных показателей, норм расхода производственных ресурсов и их технологических свойств. Влияние инновационных процессов на экономические показатели осуществляется посредством совершенствования научно-технического и организационного потенциала производства и продукции. Динамика научно-технического, организационного уровней рассматривается в анализе как обобщенный результат инновационных процессов и предпосылка улучшения конечных результатов деятельности предприятия: повышение объемов производства и продаж, снижение себестоимости (издержек), повышение эффективности использования ресурсов, максимизация сумм покрытия и роста прибыли.

Рост затрат на проведение НИОКР и затрат на разработку, влияние их на формирование конкурентных преимуществ предприятия, значительные риски, связанные с инновационной деятельностью, требуют постоянного совершенствования управления. Результаты НИОКР — основа будущей производственной деятельности фирмы, результатом которой должна стать инновация.

Важная роль в системе управления отводится формированию необходимой информации, позволяющей оценивать изменение темпов роста показателей, величину задействованных ресурсов, изменений рыночной конъюнктуры. Инновационные процессы должны тесно взаимодействовать с процессами формирования стратегии предприятия, разработкой продуктово-ассортиментных программ.

В содержании инновационного процесса следует выделить следующие основные этапы.

- 1) Формирование инновационных проектов, в ходе которого проводятся фундаментальные и прикладные исследования в области новейших технологий, определяются области их использования и пути реализации. Содержание работ включает прогнозирование и планирование основных экономических целей и параметров проекта — сроки, величина затрат, а также себестоимость производства, цена. Практика показывает, что на этой

стадии формируется и контролируется большая часть качественных и экономических показателей процессов производства и эксплуатации новой продукции. По оценкам специалистов, на этой стадии формируются около 70% качества и 60-80% себестоимости изделия, а расходы составляют всего лишь 4-6% [2]. Показатели, достигнутые на ранней стадии жизненного цикла продукта, во многом определяют успех и конкурентоспособность нового продукта на рынке.

- 2) Разработка собственно проекта, целью которой является достижение целевых параметров проекта. На этой стадии следует оценить вероятность достижения требуемых научно-технических и других показателей проекта в заданные сроки и в рамках выделенных средств. Здесь высока вероятность возникновения рисков технического и коммерческого успеха разработки, вследствие чего большое значение имеет правильная оценка эффективности проекта. Необходимо оценить возможный метод финансирования проекта, целесообразность привлечения внешних инвестиций, а также правильно спрогнозировать поступления денежной наличности по отдельным периодам в результате внедрения проекта.
- 3) Этап внедрения разработки в производство тесно связан с разработкой изделия и предполагает выполнение комплекса мероприятий, направленных на обеспечение производства оборудованием, оснасткой, инструментами, а также выполнением маркетинговых мероприятий по изучению рынка сбыта. Величина издержек на внедрение проекта в производство выше там, где больше разрыв между требованиями, необходимыми для организации производства нового продукта и существующими производственными возможностями.

Необходимо выявить те характеристики нового продукта, достижение которых вызовут дополнительные затраты. На этой стадии следует оценить окончательные издержки производства нового продукта, которые зависят как от внутренних, так и внешних факторов: цен на материалы, энергию, комплектующие, оплату труда, капитальные вложения и др.

Таким образом, на всех стадиях разработки возникают издержки, которые необходимо учитывать и анализировать. Результаты от внедрения, как правило, возникают позже. Поэтому для правильной оценки экономической эффективности требуется в планировании, учете и анализе разграничение затрат, связанных с внедрением инноваций, на затраты периода и капитальные, что позволяет исключить искажение результатов текущей деятельности предприятия и обеспечить распределение эффективности по источникам ее формирования. Кроме того, результаты инновационной деятельности должны найти отражение в операционной деятельности предприятия, прежде всего, в планово-нормативной документации.

Заключение

Следует отметить, что вопросы экономической подготовки, в процессе которой происходит обоснование нормативных значений затрат и результатов освоения новой техники при условии обеспечения прогрессивных конструкторских и технологических решений, отвечающих производственным и эксплуатационным требованиям, являются наименее разработанными.

В этой связи большое значение приобретает информационное отражение результатов инновационных процессов на основе интеграции планирования, учета и анализа количественных и качественных характеристик и реальной стоимости новой продукции на единицу потребительских свойств, формируемой на всех стадиях разработки и освоения продукции.

Список литературы

1. Влчек Р. Функционально-стоимостный анализ в управлении / Сок. Пер. с чеш.- М.: Экономика, 1986.
2. Нестеров В.Н. Анализ издержек в инновационном развитии организации. Казань: Изд-во КФЭИ, 2001.

*Растамханов Руслан Рифович,
аспирант Тюменского государственного университета,
исполнительный директор ООО «РАСТАМ-Экология»
Россия, г. Тюмень
bgd@rastam.ru*

РОЛЬ ОТЧЕТНОСТИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Устойчивое развитие организаций в России так же, как и в других странах, регулируется национальным законодательством, учитывающим международные нормы. Экономический механизм регулирования касается, в том числе проблем экологической безопасности и результативности деятельности организаций в экологической сфере. В статье раскрыты вопросы формирования отчетности в области экологической результативности нефтяных компаний, предложены направления ее совершенствования.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологические риски, экономический механизм, экономическое регулирование, принципы отчетности, устойчивое развитие.

Введение

Экологическая безопасность рассматривается в экономической и правовой литературе как «самостоятельный вид деятельности в области хозяйственного регулирования и государственного управления, тесно связанный с другими видами хозяйственно-экономических отношений, и заключающийся в разрешении эколого-экономических проблем на всех уровнях» [2, с. 303-304].

Теоретико-экономическое обоснование экологической безопасности предприятия

К проблемам эколого-экономического характера относят разные по значимости и влиянию на результаты экономического развития и безопасность государства, общества и личности проблемы земле-, лесо- и водопользования, а также загрязнения атмосферы в городах и промышленных центрах, утилизации и размещения токсичных промышленных отходов, хранение и уничтожение химического оружия и другие.

Любое цивилизованное общество, каков бы уровень отношений, возникающих в области охраны окружающей среды не был достигнут, оказывает влияние (давление) на природу. В результате такого давления меняются свойства (химические, физические, биологические и др.) окружающей среды, которые являются результатом естественных или искусственных загрязнений. Существующие масштабы загрязнения атмосферы требуют эффективных способов ее защиты от всех хозяйствующих субъектов (предприятий) и лиц.

Специалисты дают оценку количеству загрязняющих веществ в воздухе и объемов допустимых выбросов на основе стандартов качества. Однако, кроме проблем контроля (количественного и качественного) загрязнения окружающей среды существуют еще серьезные проблемы глобального характера, связанные с: возможным изменением климата из-за насыщения атмосферы техногенного тепла и углекислого газа; нарушением озонового слоя земли; экологическими последствиями глобального загрязнения биосферы радиоактивными веществами, тяжелыми металлами, пестицидами и т.д.

Все вышеперечисленные проблемы экологического характера формируют сферу деятельности по обеспечению экологической безопасности. В этой сфере большое значение отведено вопросам экономического регулирования. Рассмотрим их.

Принятая в 1992 году Рамочная Конвенция ООН об изменении климата, по которой в 1997 году в Японии был принят Протокол об ограничении выбросов парниковых газов (Киотский протокол), стала основой формирования документов, регулирующих экологическую безопасность. В России Киотский протокол был ратифицирован только в 2005 году, хотя его пользы правительство не отрицало и ранее.

Ряд принятых в Российской Федерации законопроектов и иных нормативных актов, отталкивается от основной концепции Киотского протокола и в то же время содержит подходы и методы экономического регулирования охраны окружающей среды.

Введение в действие Федерального закона «О безопасности» (2010 год), принятие «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» (2015 год) явились правовой основой для определения государственной политики в области обеспечения всех видов безопасности и основных направлений деятельности. В созданной в Российской Федерации структуре органов, призванных обеспечивать безопасность государства, были выделены Совет Безопасности при Президенте Российской Федерации и семь Межведомственных комиссий в определенных областях безопасности. В составе таких органов функционирует Межведомственная комиссия по экологической безопасности, Положение о которой утверждено Указом Президента Российской Федерации в мае 2011 года. Комиссия призвана выявлять и оценивать внутренние и внешние угрозы экологической безопасности, принимать все меры (правового, экономического, превентивного характера) для защиты интересов государства от угроз, а также природных и техногенных чрезвычайных ситуаций.

К экономическим инструментам экологического регулирования специалисты относят, в первую очередь:

- платежи (налоги и сборы) за право пользования природными ресурсами;
- платежи компенсационного характера за уничтожение природных ресурсов из-за их целевого использования или ухудшение их качества в результате осуществляемой производственной деятельности;
- платежи (налоги и сборы) за выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;
- дополнительные платежи (помимо налога на прибыль) предприятий, осуществляющих выпуск экологически вредной продукции и/или применяющих экологически опасные технологии.

Экономический механизм экологического регулирования в России содержит, кроме названных платежей, инструменты стимулирующего характера - налоговые и иные льготы для отдельных видов предпринимательской деятельности, осуществляемой в целях охраны окружающей среды. Кроме того, в России развиваются виды страхования юридических и физических лиц применительно к случаям защиты имущественных интересов в случаях экологических рисков. Этот вид страхования носит название - экологическое страхование. В 2003 году межпарламентская Ассамблея государств - участников СНГ приняла новую редакцию Мо-

дельного закона «Об экологическом страховании», в котором подчеркнута роль обязательного экологического страхования.

«Обязательное экологическое страхование реализует экономический механизм обеспечения экологической безопасности, гарантирует физическим и юридическим лицам возмещение убытков от воздействия на них загрязненной окружающей природной среды, а также стимулирует деятельность хозяйствующих субъектов по предотвращению аварийного загрязнения окружающей природной среды путем подготовки и реализации мероприятий по обеспечению экологической безопасности на подведомственных им объектах» [1].

Экологические риски Модельный закон трактует, как вероятность реализации опасного события в результате хозяйственной или иной деятельности, которое инициирует вредное воздействие на объекты окружающей природной среды и может причинить убыток здоровью населения и имуществу третьих лиц. В системе экономического регулирования экологическим страхованием в связи с формулировкой экологических рисков возникает проблема экономической оценки необходимой компенсации, которую виновная сторона должна будет выплатить по доказанным фактам причиненного вреда объектам окружающей природной среды, ущерба здоровью населения и имуществу третьих лиц. Для решения этих проблем Модельный закон предусматривает элементы гражданско-правовой ответственности за причинение убытков, вызванных загрязнением окружающей природной среды, включающие: лимиты ответственности страховщика; обязанности лиц по осуществлению экологического страхования; заключение договоров обязательного экологического страхования; страховую сумму, страховой взнос, страховой тариф и другие.

Для возмещения убытков третьим лицам, вызванных загрязнением окружающей природной среды, произошедшим в рамках оговоренных модельным законом правил, создается государственный фонд экологического страхования, учредителями которого могут выступать специально уполномоченные в сфере охраны окружающей природной среды государственные органы, страховщики, предприятия, организации, учреждения и индивидуальные предприниматели. Гарантийный государственный фонд обязательного экологического страхования призван координировать осуществление предупредительных природоохранных мероприятий

и, с этой целью управлять централизованными резервами экологического страхования.

Приведенный пример страхового механизма экономического регулирования охраны окружающей среды не является единственным действенным инструментом. Можно добавить к мерам экономического регулирования еще два эффективных подхода:

- взимание платы исходя из размера полного экономического ущерба, нанесенного в результате загрязнения окружающей среды, либо в результате превышения установленных нормативов ущерба;
- установление нормативов платы исходя из затрат на осуществление природоохранных мероприятий (следует отметить, что в каждом регионе расчеты таких нормативов могут отличаться из-за наличия специфики региона).

Наиболее эффективным мероприятием экономического регулирования охраны окружающей среды следует также выделить постоянный экологический мониторинг, ведение которого предусмотрено российским законодательством. Особо крупный экологический ущерб природной среде наносят нефтяные компании, в результате разлива при транспортировке нефти при авариях морских танкеров, а также при порче магистральных нефте-и продуктопроводов. Мониторинг окружающей среды включает, с одной стороны, информационную систему наблюдений, на основе которой осуществляется оценка текущего состояния среды, а с другой – оценку изменения тенденций в условиях антропогенного воздействия. В России наиболее эффективная работа мониторинга отмечена в проведении наблюдений «за состоянием загрязненности воздуха в городах и промышленных центрах, поверхностных вод суши и морей, а также почв, за трансграничным переносом веществ, загрязняющих атмосферу химическим составом атмосферных осадков и снежного покрова, за общим радиоактивным загрязнением природной среды и состоянием растительного покрова земли. Определяется также фоновое загрязнение атмосферы» [2, с. 311-312]. Значимость мониторинга в любой стране подтверждается статистикой. Заметим, что по данным Всемирной Организации здравоохранения состояние здоровья населения почти на 30% зависит от решения проблем экологической безопасности.

Отчетность в области устойчивого развития организаций нефтегазового сектора как информационное обеспечение ее деятельности по экологической безопасности

Экономическое регулирование экологической безопасности хозяйствующего субъекта осуществляется на основе его отчетности и отраженных в ней показателей, связанных с деятельностью, в том числе в экологической сфере. Крупные компании, заинтересованные в проведении экологического аудита, такие, как Лукойл, Роснефть, Сургутнефтегаз, Тюменьэнерго и другие, позиционируют свою отчетность как стратегическую, включая в нее информацию об основных показателях по приобретенным вновь активам, по целевым индикаторам на перспективу в области охраны окружающей среды. Эта информация необходима для оценки эффективности систем управления компаниями, и поэтому требует более глубокого изучения и детализации.

Известно, что в основе построения любой отчетности лежит учетная политика организации. В основу построения отчетности в области устойчивого развития могут быть приняты дополнительные положения к учетной политике, касающиеся направлений устойчивого развития, систем показателей, отражаемых в отчетности, методы и способы формирования информации в рамках данной системы показателей, методы оценки статей отчетности.

Такие положения (или дополнения) к традиционной учетной политике организации рассмотрим на примере отчета в области устойчивого развития нефтяной компании ПАО «Роснефть». Внутренним стандартом компании утверждена политика в области устойчивого развития, целью которой выделен системный подход к упорядочению и унификации деятельности в области устойчивого развития во всех дочерних и зависимых обществах. Задачами такой политики выделены:

- установление общих принципов деятельности в области устойчивого развития;
- выделение основных областей деятельности в области устойчивого развития;
- установление основных принципов и направлений деятельности в рамках каждой выделенной области;
- установление основных принципов отчетности в области устойчивого развития.

Поскольку все компании в мире при составлении отчетности в области устойчивого развития традиционно выделяют три сферы: экономическую, экологическую и социальную, то первые три из вышеприведенных задач мы рассматривать отдельно не будем. Что касается формулировки принципов отчетности, то здесь следует сделать акцент на следующую систему принципов:

Первый принцип – наличие нормативной основы подготовки отчетности компании в области устойчивого развития. Этот принцип отвечает требованиям формирования отчетности в привязке к отчетному периоду, определенному Федеральным законом «О бухгалтерском учете» №402 -ФЗ от 06.12.2011 и Положением по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99, утвержденным приказом Минфина России от 6.07. 1999 №43н.

Второй принцип - принадлежности отчетности в области устойчивого развития общекорпоративному уровню. Принцип означает, что подведомственные ПАО «Роснефть» дочерние компании не формируют самостоятельно такую отчетность, ограничиваются представлением необходимых данных на общекорпоративный уровень.

Третий принцип – соответствия требованиям Руководства GRI. Принцип необходим для определения элементов содержания отчета (существенности, охвата заинтересованных сторон, контекста устойчивого развития, полноты), а также определения требований, предъявляемых к качеству отчета (сбалансированности, сопоставимости, точности, своевременности, ясности и надежности).

Четвертый принцип – обязательности применения базовых индикаторов результативности. В условиях, когда основная часть активов компании расположена на территории России и в своей деятельности компании используют систему индикаторов, разработанных Российским союзом промышленников (РСПП), система индикаторов результативности компании должна быть приближена к базовым индикаторам РСПП и обеспечивать сопоставимость информации основных видов нефинансовой (управленческой) отчетности.

Пятый принцип – следования международному опыту подготовки отчетности в области

устойчивого развития компания нефтегазового сектора в соответствии с рекомендациями IRIECA

Шестой принцип – удовлетворения требований заинтересованных сторон в информации об устойчивом развитии компании.

Перечень принципов формирования отчетности ПАО «Роснефть» не является существенно, отличающимся от общемировых принципов формирования отчетности в области устойчивого развития отвечает требованиям Руководства GRI. Для выделения особенных областей информации, свойственных российским нефтегазовым компаниям, необходимым для полного раскрытия систем показателей экологической отчетности, сформулируем необходимые для этой цели положения:

1. *Необходимость стандартизации деятельности в области экологической безопасности.*

Решение проблем экологической безопасности, осуществляемое в рамках Концепции стратегического развития России и законодательства в области обеспечения национальной, в том числе экологической безопасности, связано, в первую очередь, с эффективным управлением. Учитывая, что защищенность компании от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, от возникающих проблем, связанных с загрязнением окружающей среды, требуют стандартизации многих вопросов не только управления, но и деятельности компании, отметим, что при формировании показателей экологической отчетности требуется соблюдение стандартов качества серии ISO. Такие стандарты традиционно распространяются на ключевые направления деятельности компании, выделяя особой областью - контроль качества продукции и взаимоотношения с потребителями (табл. 1).

Таблица 1. Направления и области деятельности нефтегазовой организации в области устойчивого развития (извлечение из внутреннего стандарта ПАО «Роснефть» «Политика компании в области устойчивого развития»)

Направления деятельности	Содержание (области) деятельности
Взаимодействие с персоналом	Создание унифицированной и прозрачной системы компенсаций и поддержание высокого уровня оплаты труда Развитие персонала и создание кадрового резерва Сотрудничество с профсоюзами и обеспечение соблюдения взаимных обязательств работодателя и работников Развитие социальных программ для сотрудников и формирование социального Пакета

Направления деятельности	Содержание (области) деятельности
	Создание безопасных и комфортных условий работы и проживания производственного персонала Совершенствование корпоративной культуры
Взаимодействие с бизнесом и обществом	Взаимодействие с акционерами и инвесторами Взаимодействие с контрагентами Совершенствование системы контроля качества продукции Взаимоотношения с потребителями Управление научно-техническим развитием Управление рисками Совершенствование системы корпоративного управления
Взаимодействие с обществом	Взаимодействие с государственными органами на федеральном уровне Взаимодействие с органами государственной власти и развитие социальной инфраструктуры регионов присутствия Поддержка образования Поддержка коренных малочисленных народов Севера Поддержка спорта среди населения регионов присутствия
Промышленная безопасность, охрана труда и окружающей среды	Управление деятельностью в области ПБОТОС Реализация целевых программ в области охраны окружающей среды

2. Особый интерес представляет область промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды - ПБОТОС (4-я позиция), где деятельность компании включает в себя:

- создание и поддержание в Компании результативной интегрированной системы управления в области ПБОТОС, сертифицированной на соответствие требованиям международным стандартам ISO 14001:2004 и OHSAS 18001:2007;
- проведение регулярного и систематического обучения для сотрудников в области ПБОТОС, в том числе практических занятий по ИСУ в области ПБОТОС и учений по ликвидации возможных аварийных разливов нефти;
- вовлечение в процедуры ИСУ в области ПБОТОС подрядных и сервисных организаций;
- вовлечение ЗС в обсуждение деятельности Компании в области экологической и промышленной безопасности и в принятие соответствующих решений;
- ведение работ по повышению надежности технологического оборудования, обеспечения его безопасной и безаварийной работы;
- мониторинг соблюдения законодательства в области ПБОТОС, повышение качества подготовки предпроектной и проектной документации, реализация проектов, прошедших государственную экспертизу;
- проведение предварительной оценки рисков в области ПБОТОС перед запуском любого проекта, а также в течение всего жизненного цикла проекта;

- соблюдение приоритета мер предупреждения над мерами по ликвидации последствий нежелательных событий и осуществление всего доступного и практически реализуемого комплекса мер по предупреждению аварийных ситуаций;
- в случае возникновения аварийных ситуаций, принятие всех возможных мер и использование всех доступных ресурсов для смягчения их последствий для здоровья сотрудников, населения и окружающей среды;
- требование от сотрудников соблюдения стандартов и норм Компании в области ПБОТОС.

3. В системе бережного отношения к окружающей среде приоритетными мерами являются превентивные, направленные на минимизацию влияния промышленной деятельности на окружающую природную среду, среду обитания человека. Кроме того, большой комплекс мер реализуется по предупреждению травмирования и ухудшению здоровья работников, внедрению новейших технологий в области рационального использования природных ресурсов. Вышеизложенные положения позволяют определить с определенной точностью систему показателей (целевых индикаторов), необходимых для отражения в экологическом отчете.

Система индикаторов для оценки показателей экологической результативности нефтяных компаний

Наиболее значимыми целевыми индикаторами предлагается выделить показатели в рамках трех областей: в области защиты и реабилитации земель и обращения с отходами; в области охраны атмосферного воздуха и в области водопользования (таблица 2).

Таблица 2. Предлагаемые целевые индикаторы для формирования отчета по экологической деятельности нефтяной компании

Группы показателей	Наименования показателей
1. В области защиты и реабилитации земель, обращения с отходами	
1.1. Защита и реабилитация земель	- Удельное количество происшествий с разливами нефти и нефтепродуктов (на 1 млн. тонн добываемой нефти);
1.2. Ликвидация отходов и загрязнений, накопленных на объектах компании от деятельности третьи лиц	1.2.1. Площадь загрязненных земель: - по виду деятельности «разведка и добыча» (тыс. га); - по виду деятельности «нефтепереработка и нефтехимия» (га).
	1.2.2. Масса нефтешламных отходов: - по виду деятельности «разведка и добыча» (млн. тонн); - по виду деятельности «нефтепереработка и нефтехимия» (млн. тонн).
	1.2.3. Масса отходов бурения (млн. тонн)
1.3. Сокращение количества и загрязнений, накопленных от текущей деятельности компании	1.3.1. Накопление обязательств по рекультивации загрязненных земель (лет образования)
	1.3.2. Накопление обязательств по переработке отходов бурения (лет образования)
	1.3.3. накопление обязательств по переработке нефтешламных отходов: - по «разведке и добыче»; - по «нефтепереработке и нефтехимии»; - по «коммерции и логистике»
2. В области охраны атмосферного воздуха	
2.1. Доля сжигаемого (рассеиваемого) потереянного ПНГ, %	
2.2. Доля сверхнормативных выбросов	- по «разведке и добыче», %; - по «нефтепереработке и нефтехимии», %; - по «коммерции и логистике», %
2.3. Валовой выброс	- по «разведке и добыче», т/тыс. т у.т.; - по «нефтепереработке и нефтехимии», т/тыс. т у.т.; - по «коммерции и логистике», т/тыс. т у.т
2.4. Выброс бенз(а) прирена	- по «разведке и добыче», т/тыс. т у.т.; - по «нефтепереработке и нефтехимии», т/тыс. т у.т.; - по «коммерции и логистике», т/тыс. т у.т
2.5. Выброс оксидов серы (SO _x)	- по «разведке и добыче», т/тыс. т у.т.; - по «нефтепереработке и нефтехимии», т/тыс. т у.т.; - по «коммерции и логистике», т/тыс. т у.т
2.6. Выброс оксидов азота (NO _x)	- по «разведке и добыче», т/тыс. т у.т.; - по «нефтепереработке и нефтехимии», т/тыс. т у.т.; - по «коммерции и логистике», т/тыс. т у.т
2.7. Выброс угловодородов	- по «разведке и добыче», т/тыс. т у.т.; - по «нефтепереработке и нефтехимии», т/тыс. т у.т.; - по «коммерции и логистике», т/тыс. т у.т
3. В области водопользования	
3.1. Удельный объем попутно добываемой воды, отводимой на поля испарения, м3/тыс.м3	
3.2. Доля оборотной воды в общем объеме воды, используемой на производственные нужды при нефтепереработке и нефтехимии	

Группы показателей	Наименования показателей
3.3. Доля загрязненных промышленных стоков в общем объеме сточных вод, отводимых через собственные ЦСВ	- по «разведке и добыче», т/тыс. т у.т.; - по «нефтепереработке и нефтехимии», т/тыс. т у.т.; - по «коммерции и логистике», т/тыс. т у.т

Поскольку вся система показателей (целевых индикаторов) предназначена для отражения в количественном измерении, для определения стоимостных оценок и отражения их в отчетности потребуется составление специальной формы. Показатели такой формы, входящей в состав внутренней управленческой отчетности компании, могут быть представлены как затраты (расходы), включаемые в себестоимость производимой (добытой) продукции. Для отражения в системе специального отчета, затраты должны быть выделены на счетах бухгалтерского учета, либо аккумулированы в аналитических регистрах управленческого учета. Затраты, не включаемые в себестоимость производимой (добытой) продукции, осуществляются, как правило, за счет прибыли или чистой прибыли компании после уплаты налоговых платежей (расходы).

Свод затрат, осуществляемых в области результативности экологической деятельности может быть представлен в виде бюджет – отчета, в котором вместо традиционных плановых показателей отражаются целевые индикаторы. Это позволяет представленные фактические произведенные затраты сопоставлять с целевыми индикаторами и определять уровень их достижения.

Заключение

Деятельность по экологической безопасности, осуществляемая во всех странах мира и на всех уровнях управления, является значимой и для российских нефтедобывающих организаций. Противодействие угрозам экологической

безопасности и сокращение рисков в этой сфере отчасти регулируется международными и федеральными актами.

Хозяйствующие субъекты, заинтересованные в развитии такой деятельности, стремятся обеспечить в первую очередь информационное обеспечение принимаемых в экологической сфере решений. С этой целью нефтедобывающие организации в настоящее время формируют отчетность в области устойчивого развития, в которой отведено место для показателей результативности в области экологической деятельности.

Решение проблемы повышения информатизации управления этой деятельностью заключается в сочетании технических аспектов с экономическими. Если нормативы, индикаторы, в количественном выражении измеряющие загрязнение окружающей среды и аналогичные результаты производственной деятельности организации, не могут иметь стоимостную оценку, то результативность не получит нужного эффекта.

В этой связи следует развивать систему управленческой отчетности в области устойчивого развития и продолжать исследования не только в области стандартизации и разработки учетной политики, но и в разработке организационных моделей учета стоимостных показателей результативности экологической деятельности, например, затрат. Такой подход видится нам наиболее продуктивным и полезным для применения в управлении нефтяными компаниями.

Список литературы

1. Модельный закон «Об экологическом страховании» (новая редакция), принятый на 22-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств - участников СНГ (постановление № 22-19 от 15 ноября 2003 года)
2. Экономическая безопасность: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ [Н.Д. Эриашвили и др.];

под ред. С.С. Маиляна, Н.Д. Эриашвили. – 3-е изд., перераб. И доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 503 с.

3. Растамханова Л.Н., Растамханов Р.Р. Институциональный подход к формированию учетно-контрольного обеспечения управления устойчивым развитием компании/Инновационное развитие экономики, 2016. - №5(35) - 2016, сентябрь-октябрь. – 167 – 173 с.

Савинова Евгения Анатольевна,
доцент кафедры финансов и статистики
кандидат экономических наук,
Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск
joan.savinova@gmail.com

Салтыкова Ольга Ивановна,
магистрант 2 курса, направление «Экономика»
профиль «Финансы в банковской сфере»,
Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск;
m.olya93@mail.ru

ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ БАНКА НА ПРИМЕРЕ ПАО «МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК»

В статье рассматриваются проблемы оценки надежности банков. Ключевыми показателями для проведения оценочной деятельности являются активы-нетто (реальные активы компании за вычетом долговых обязательств), объем привлеченных средств по вкладам физических лиц, число сделок на межбанковском рынке (величина принятых и выданных заемных средств иных финансовых организаций). Особое внимание уделяется исследованию особенностей применения методики В.С. Кромонава для составления рейтинга надежности банков. Рассмотрены критерии расчета финансовых показателей, соотношение их с нормативными значениями, а также особенности определения сводного индекса надежности. В основу методики положен расчет таких показателей, как генеральный коэффициент надежности, коэффициенты мгновенной ликвидности, защищенности капитала, фондовой капитализации прибыли, кросс-коэффициент. Представлен расчет показателей надежности на примере ПАО «МИНБ» по методике Кромонава.

Ключевые слова: надежность банка, рейтинг банка, устойчивость банка, методика Кромонава.

Введение

В современном мире роль банков с каждым годом возрастает: открываются новые банки, расширяется спектр банковских услуг, способных привлечь как можно больше клиентов. Потребителю предоставляется огромный выбор и очень важно не ошибиться в надежности банка, так как в нестабильной экономической ситуации любой организации, в том числе и банку, очень сложно «удержаться на плаву». Лишь за первые три квартала 2016 года у 86 банков была отозвана лицензия. Таким образом, оценка надежности банка имеет принципиальное значение и является актуальной в настоящее время.

Принимая во внимание понятие надежности банков, можно заметить, что параллельно с данным термином идут такие словосочетания, как «устойчивость кредитных организаций»,

«стабильность банковской системы». Таким образом, надежность банка – это выполнение банком на определенную дату своих обязательств перед клиентами, государством, сотрудниками и акционерами.

Результатом анализа надежности банка выступает его рейтинг. Под рейтингом понимают основанную на данных баланса банка систему финансовых показателей, выведенных в единую сводную оценку по различным направлениям деятельности.

По рейтингу банка можно делать выводы о его финансовом положении, месте и роли в банковской системе. Существует большое разнообразие методик для оценки надежности банка, в российской практике используются такие, как:

- методика рейтингового агентства «Эксперт»;
- методика В. Кромонава;

– зарубежная методика CAMEL и др.

Помимо основных перечисленных методик Центральным Банком России разработана методика экономических нормативов. Она является обязательной к применению.

В Российской Федерации основным нормативным документом, используемым в качестве надзорного инструмента в деятельности коммерческих банков, является Инструкция Банка России №139-И «Об обязательных нормативах

банков» [1]. Данной Инструкцией установлен порядок расчета всех показателей, которые входят в перечень обязательных экономических нормативов, включая их предельно допустимые значения.

Данная методика позволит дать общую оценку устойчивости банка. Рассмотрим нормативные показатели на примере деятельности Публичного акционерного общества «Московский индустриальный банк» (ПАО «МИнБанк») за 2013–2015 гг. (табл. 1).

Таблица 1. Обязательные нормативы деятельности ПАО «МИнБанк»

Показатель	Коэффициент	Норматив, %	01.01.14, %	01.01.15, %	01.01.16, %
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	H1	Min 5	10,76	10,90	11,94
Норматив мгновенной ликвидности банка	H2	Min 15	55,27	61,49	108,54
Норматив текущей ликвидности банка	H3	Min 50	60,41	65,60	169,84
Норматив долгосрочной ликвидности банка	H4	Max 120	64,47	74,43	43,78
Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков	H6	Max 25	23,12	23,02	23,16
Максимальный размер крупных кредитных рисков	H7	Max 800	489,11	456,45	370,03
Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)	H9.1	Max 50	40,46	42,74	27,58
Совокупная величина риска по инсайдерам банка	H10.1	Max 3	0,94	0,71	0,57
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц	H12	Max 25	2,81	2,53	2,28

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что по состоянию на 01 января 2016 года норматив достаточности собственных средств (H1) ПАО «Московский индустриальный банк» увеличился по сравнению с предыдущими годами и находится выше порога, установленного Центральным Банком России. Значение данного показателя говорит о достаточности собственного капитала банка для дальнейшего развития.

Норматив мгновенной ликвидности банка (H2) также выполняется. Это в первую очередь говорит о том, что размер высоколиквидных активов превышает обязательства до востребования (остатки на корсчете в ЦБ, вложения в государственные ценные бумаги и т.д.). Также имеется «запас» по выполнению нормативов текущей и долгосрочной ликвидности (H3 и H4), причем значение данных нормативов в 2016 году заметно увеличились по сравнению

с 2015 годом: банк выполняет все эти нормативы с существенным резервом относительно предельного значения, установленного ЦБ РФ [2].

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу заемщиков (H6) устойчиво выполняется благодаря установлению банком лимитов задолженности. Таким образом, банк удовлетворяет интересы заемщиков, обеспечивая их необходимой суммой, при этом страхует себя от высокого риска невозврата.

Также банком выполняется норматив по крупным кредитным рискам (H7), куда включаются все кредиты и другие требования, данный показатель к 2015 году снизился, таким образом, банк сокращает кредитные риски [3].

Подобным образом банком выполняются оставшиеся обязательные нормативы.

По результатам оценки обязательных нормативов деятельности банка ПАО «МИНБанк» имеет достаточный уровень риска, который позволит сохранить финансовую устойчивость на должном уровне. Можно отметить, что в банке реально осуществляется управление и контроль над активами и пассивами, а кредитные риски имеют лимит [4].

Анализ обязательных нормативов деятельности ПАО «МИНБанк» не позволяет полноценно дать оценку надежности банка. Поэтому рассмотрим актуальную методику оценки надежности банка, разработанную группой экспертов

под руководством кандидата экономических наук В.С. Кромонова, которая используется для составления рейтинга надежности банков журнала «Профиль». Оценка надежности по данной методике будет заключаться в расчете финансовых показателей, соотношение их с нормативными значениями, а затем на основании полученных значений определяется сводный индекс надежности [5]. Рассчитанные показатели ПАО «МИНБанк» представлены в табл. 2. Основанием для расчета коэффициентов является бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за 2013-2015 гг.

Таблица 2. Коэффициенты для оценки надежности ПАО «МИНБанк»

Показатель	Норматив	Расчет	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1. Генеральный коэффициент надежности (К1)	1	Отношение собственного капитала к активам работающим	0,04	0,10	-0,47
2. Коэффициент мгновенной ликвидности (К2)	1	Отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования	-0,10	-0,09	-0,96
3. Кросс-коэффициент (К3)	3	Отношение всех обязательств банка (пассивов) к активам работающим	0,68	0,59	7,57
4. Генеральный коэффициент ликвидности (К4)	1	Отношение ликвидных активов и защищенного капитала к суммарным обязательствам банка	1,27	0,96	0,09
5. Коэффициент защищенности капитала (К5)	1	Отношение защищенного капитала ко всему собственному капиталу банка	6,73	1,04	-0,39
6. Коэффициент фондовой капитализации прибыли (К6)	3	Отношение собственного капитала к уставному фонду	0,66	1,86	-6,98

Из таблицы видим, что коэффициенты для оценки надежности характеризуют деятельность банка по разным аспектам, например, рассматриваются показатели ликвидности, капитализации. Согласно методике Кромонова, надежным банком считается тот, у которого рассчитанные коэффициенты соответствуют нормативу [6]. В случае, если норматив соблюдается, банк, можно охарактеризовать следующими критериями:

- вложения в работающие активы, равные размеру собственного капитала;
- в ликвидной форме средства в объеме, равном обязательствам до востребования;
- обязательства в три раза больше, чем работающие активы;
- средства в ликвидной форме и в виде капитальных вложений в размере, равном суммарным обязательствам;
- сумма капитальных активов равна размеру собственного капитала;
- капитал в три раза больше, чем уставный фонд [7].

Рассчитанные коэффициенты на примере ПАО «МИНБанк» далеки от установленных, причем наблюдается отрицательная динамика практически по всем показателям.

Следующим этапом в данной методике является расчет сводного рейтинга надежности [8]. Для завершения анализа помеченные коэффициенты должны быть просуммированы и взвешены. Считается, что наиболее важным критерием надежности банка является генеральный коэффициент надежности, то есть степень покрытия рискованных вложений собственным капиталом, поэтому ему присвоен вес, равный 45 %. Следующим по значимости для клиентов принимается коэффициент мгновенной ликвидности, который характеризует способность банка в любой момент ответить по своим обязательствам до востребования в полном объеме, и его удельный вес 20 %. Остальные показатели имеют следующие веса: К3 – 10 %, К4 – 15 %, К5 – 5 %, К6 – 5 %.

Таким образом, формула для вычисления текущего индекса надежности имеет следующий вид [2, с. 111]:

$$N = 45 \times K1 + 20 \times K2 + 10 \times (K3/3) + 15 \times K4 + 5 \times K5 + 5 \times (K6/3) \quad (1)$$

Рассчитанные показатели для ПАО «МИН-Банк»:

$$N_{2013} = 55,87$$

$$N_{2014} = 27,14$$

$$N_{2015} = -27,32$$

Итоговый показатель надежности банка по методике Кромонава снизился, в первую очередь это связано с падением показателей ликвидности. Можно заключить, что Московский индустриальный банк по методике Кромонава не является надежным, о чем свидетельствует несоответствие рассчитанных коэффициентов и нормативных [9].

К преимуществам методики В. Кромонава можно отнести:

- открытость, возможно практическое применение без использования специальных программных продуктов;

- логическая структурированность.

В то же время методика имеет и ряд недостатков:

- субъективность в определении норм коэффициентов и «весов»;

- в данной методике банк рассматривается как отдельный финансовый институт, а для полной оценки нужно проводить анализ в сравнении с другими банками;

- не учитывается региональный аспект в деятельности коммерческих банков, хотя это является важным фактором, так как существует высокий уровень диспропорции в развитии банковского сектора в РФ [10].

Данную методику необходимо дополнить взвешивающим показателем финансового развития региона.

Имея свои специфические особенности, методика Кромонава лежит в основе многих методик рейтинговых агентств по определению оценки надежности. Проблемы разработки и применения методик оценки надежности коммерческих банков в национальной системе рейтингования являются актуальными и требуют дальнейшего рассмотрения.

Список литературы

1. Инструкция Банка России № 139-И от 3 декабря 2012 года «Об обязательных нормативах банков».
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 27 июня 2002 года № 86-ФЗ (с изм. от 23.12.2004 №173-ФЗ).
3. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 3 февраля 1996 года № 17-ФЗ.
4. Зуев Р.Ю., Лейман Т.И. Российская практика рейтингования надежности коммерческих банков // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сборник статей по материалам XXVI студенческой международной заочной научно-практической конференции. Новосибирск: СИБАК, 2014. № 11. с. 176–188.
5. Моисеев с., Регулирование деятельности рейтинговых агентств на национальном рынке // Вопросы экономики. 2009. № 2. с. 39-50.
6. Савинова Е.А., Гавриченко Н.В. Регулирование международных валютно-финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе. В сборнике: Наука сегодня: глобальные вызовы и механизмы развития. Материалы международной научно - практической конференции. 2016. с. 105-106.
7. Савинова Е.А., Баранова И.А. Динамика экспорта Российской Федерации в 2012-2015 гг.// Глобальный научный потенциал. 2016. №3 (60). с. 29-31.
8. Рулинская А.Г., Беспалов Р.А., Беспалова О.В., Зверев А.В., Караваяева Ю.С., Ковалерова Л.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю., Никонец О.Е., Савинова Е.А., Таранов А.В. Финансовый рынок России: современные характеристики, инструменты, регуляторы: Монография/ Под общей редакцией А.Г. Рулинской. Москва, 2015.
9. Салтыкова О.И. Рейтинговая оценка кредитоспособности банка: зарубежная и российская практика. В сборнике: Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 10-1. с. 205-208.
10. Ковалерова Л.А. Государственные и муниципальные финансы: Учеб. пособие для студентов по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль подготовки «Финансы и кредит», квалификация (степень) выпускника - бакалавр, очной и заочной формы обучения / Брянск, 2015.

*Худякова Татьяна Альбертовна,
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Экономика и управление на предприятиях
сферы услуг, рекреации и туризма»
Южно-Уральского государственного университета
Россия, г. Челябинск
ek_pred@mail.ru*

Исследования поддержаны
грантом РГНФ-15-32-01051
«Формирование оптимальной системы
контроллинга финансово-экономической устойчивости
промышленного предприятия
в условиях неопределенной внешней среды»

РАЗРАБОТКА ИНТЕГРАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена разработке интегрального показателя уровня финансово-экономической устойчивости на основе анализа функционирования хозяйственных субъектов в современных условиях вариабельной экономики. Построение показателей финансовой и экономической устойчивости рассматриваются в качестве случайных величин, распределенных по выбранным параметрам. С учетом существования целевых ограничений.

Ключевые слова: устойчивость предприятия, интегральный показатель устойчивости, экономическая устойчивость, целеполагание, целевая область, коэффициент тактической устойчивости относительно поставленной цели.

Введение

При построении системы контроллинга устойчивости, по нашему мнению, необходимо учитывать оба вида устойчивости, финансовой – как «мерила» платежеспособности, финансовой независимости и экономической – как «мерила» соответствия фактического положения мини-экономической системы заявленным тактическим или стратегическим целям.

При этом использование экономических показателей, например, денежного потока предприятия, размера его прибыли или себестоимости продукции, или же финансовых показателей, например, финансового левериджа, коэффициента финансовой напряженности или коэффициента автономии, в явном виде не представляется возможным. Этот факт обусловлен тем, что при построении системы контроллинга устойчивости в ходе целеполагания накладывается ряд ограничений на анализируемые показатели. Эти ограничения являются границами зоны устойчивости и соответствуют целям развития промышленного предприятия.

При написании статьи нами были проанализированы современные научные подходы к построению интегральных показателей устойчивости предприятия, которые бы в дальнейшем способствовали разработке имитационных подходов к управлению хозяйствующим субъектом. При этом хотелось бы выделить работы таких современников, как Блошенко А.А., Хомяченкова Н.А., Каткова Н.В., Матушевская Е.А., Строков В.В., Дедов О.А., Хлынин Э.В., Хорошилова Е.И., Баев И.А., Шмидт А.В. и другие.

А также зарубежных учетных Майера Э., Найта Ф.Х., Т.Питерса, Р.Уотермена, А.Дайле и других. На основе проведенного анализа нам представилось возможным разработать динамические интегральные показатели устойчивости социально-экономических систем с учетом принципов целеполагания.

Материалы и методы анализа

Представляется необходимым рассматривать финансово-экономическую устойчивость хозяйствующего субъекта через призму целеполагания.

При этом в рамках под показателем, через который возможно описать экономическую устойчивость, будем понимать денежный поток промышленного предприятия, соответственно под показателем – «мерило» финансовой устойчивости – будем понимать коэффициент автономии или финансовой устойчивости.

В качестве границ зоны устойчивости могут выступать нормативные значения показателей, если такие существуют, которые в свою очередь также могут быть подвержены корректировке на этапе целеполагания в системе контроллинга. Или же в качестве границы могут выступать значения, соответствующие представлениям стейкхолдеров или менеджеров управляющего звена об устойчивости промышленного предприятия.

Так, если рассмотреть на примере выбранных нами критериальных показателей экономической и финансовой устойчивости, то можно отметить, что величина денежного потока, принятая за основу определения экономической устойчивости, должна определяться на основе видения стейкхолдеров с учетом данных ретроспективы развития промышленного предприятия,

а также информации о предприятиях отрасли, основных конкурентах, если такая информация доступна.

Для определения финансовой устойчивости промышленного предприятия в рамках нашей теории предлагается использование коэффициента автономии. В отечественной практике коэффициент запаса финансовой устойчивости (коэффициент автономии) установлен в диапазоне от 0,5 до 0,7. Считается, что при его значении меньше 0,5 предприятие финансово неустойчиво, а при значении больше чем 0,7 – неэффективно используются свои финансовые ресурсы. В этой связи при формировании границ зоны устойчивости необходимо опираться на этот факт. Но, в любом случае границы могут быть скорректированы с учетом данных ретроспективы и меняться в зависимости от конкретных целей анализа.

Однако, рассматривать устойчивость микроэкономической системы, как мы уже отмечали выше, необходимо сразу в двух разрезах – экономическом и финансовом. Таким образом, функция устойчивости промышленного предприятия будет иметь вид:

$$f(y) = f(y_1, y_2), \tag{1}$$

где: y – финансово-экономическая устойчивость предприятия;

y_1 – экономическая устойчивость предприятия;

y_2 – финансовая устойчивость предприятия.

Для определения уровня экономической устойчивости промышленного предприятия с

учетом системы сформированных на этапе целеполагания целей предлагается ввести коэффициент тактической экономической устойчивости относительно поставленной цели. Причем в связи с существованием верхней и нижней границы цели необходимо рассчитывать этот показатель в двух видах:

- коэффициент тактической экономической устойчивости относительно нижней границы поставленной цели:

$$I_{\text{эу min}}(t) = \frac{CF(t)}{CF_{\text{goal min}}(t)}, \tag{2}$$

коэффициент тактической экономической устойчивости относительно верхней границы поставленной цели:

$$I_{\text{эу max}}(t) = \frac{CF(t)}{CF_{\text{goal max}}(t)}, \tag{3}$$

где: $CF(t)$ – фактический уровень денежного потока промышленного предприятия в период времени t ;

$CF_{goalmin}(t)$, $CF_{goalmax}(t)$ – соответственно нижняя и верхняя граница денежного потока предприятия (граница цели) в период времени t .

Аналогичным образом, предлагается определять уровень финансовой устойчивости промышленного предприятия. В этом случае коэффициент тактической финансовой устойчивости относительно нижней границы поставленной цели будет иметь вид:

$$I_{фymin}(t) = \frac{k_{фy}(t)}{k_{фy.goalmin}(t)}, \quad (4)$$

а коэффициент тактической финансовой устойчивости относительно верхней границы поставленной цели будет иметь вид:

$$I_{фymax}(t) = \frac{k_{фy}(t)}{k_{фy.goalmax}(t)}, \quad (5)$$

Кроме того, предлагается для целей анализа определять усредненные значения уровней экономической и финансовой устойчивости:

$$\overline{I_{эy}}(t) = \frac{CF(t)}{(CF_{goalmin}(t) + CF_{goalmax}(t)) / 2}, \quad (6)$$

$$\overline{I_{фy}}(t) = \frac{k_{фy}(t)}{(k_{фy.goalmin}(t) + k_{фy.goalmax}(t)) / 2}. \quad (7)$$

Уровень финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия предлагается определять, как произведение уровней экономической устойчивости и уровня финансовой устойчивости. Это представляется возможным в рамках нашего трактования категорий «экономическая устойчивость предприятия» и «финансовая устойчивость предприятия», так как

в этом случае эти события являются независимыми. Вследствие наложенного нами требования на показатель устойчивости предприятия, а именно требования учета динамики среды функционирования, вероятности необходимо определять для каждой из точек анализируемого временного отрезка.

$$I_{фэymin}(t) = I_{эymin}(t) * I_{фymin}(t), \quad (8)$$

$$I_{фэymax}(t) = I_{эymax}(t) * I_{фymax}(t), \quad (9)$$

$$\overline{I_{фэy}}(t) = \overline{I_{эy}}(t) * \overline{I_{фy}}(t), \quad (10)$$

где: $I_{фэу\min}(t)$ – интегральный показатель финансово-экономической устойчивости относительно нижней границы цели предприятия в период времени t ;

$I_{фэу\max}(t)$ – интегральный показатель финансово-экономической устойчивости относительно верхней границы цели предприятия в период времени t ;

$\overline{I_{фэу}}(t)$ – средний интегральный показатель финансово-экономической устойчивости предприятия в период времени t .

Интерпретация среднего интегрального показателя финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия в период времени t может осуществляться по следующим принципам:

- если $\overline{I_{фэу}}(t) < 1$, то система функционирует неустойчиво в краткосрочном периоде,

необходимо принятие управленческих решений в рамках системы контроллинга, нацеленных на повышение устойчивости промышленного предприятия за счет упреждающих и/или адаптационных процессов;

- если $\overline{I_{фэу}}(t) = 1$, то предприятие функционирует устойчиво в краткосрочном периоде, полученные результаты полностью соответствуют требованиям управляющего звена;

- если $\overline{I_{фэу}}(t) > 1$, то система функционирует устойчиво, полученные результаты в краткосрочном периоде превышают требования управляющего звена. Этот факт может интерпретироваться двояко и говорить либо о заниженных значениях цели, либо о более эффективной работе системы в отчетном периоде за счет повышения качества тактического управления системой.

Для целей принятия решений на основе показателей $I_{фэу\min}(t)$ и $I_{фэу\max}(t)$, предлагается использовать подходы, представленные в табл. 1.

Таблица 1. Интерпретация финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия с учетом системы целей

Значение интегрального показателя устойчивости относительно нижней границы тактической цели $I_{фэу\min}(t)$	Значение интегрального показателя устойчивости относительно верхней границы тактической цели $I_{фэу\max}(t)$	Уровень финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия
>1	>1	Предприятие функционирует сверх устойчиво
>1	<1	Предприятие находится в зоне устойчивого функционирования
<1	<1	Предприятие функционирует не устойчиво

Для зоны сверхустойчивого функционирования может быть характерно два варианта выхода системы за верхнюю границу:

- рост устойчивости миниэкономической системы за счет использования скрытых резервов;
- не адекватная постановка целей на этапе целеполагания.

Понятно, что первый вариант носит в себе позитивный характер и должен подразумевать поощрение персонала, сумевшего извлечь скрытые резервы. Второй вариант, связанный с некорректным определением цели, наиболее опасен для промышленного предприятия, так как

вносит ложное представление о финансово-экономической устойчивости субъекта. Этот случай требует незамедлительного анализа и корректировки тактических, а, может быть, и стратегических целей промышленного предприятия.

Аналогичным образом могут быть интерпретированы показатели отдельно экономической и отдельно финансовой устойчивости.

Предложенный подход к оценке и прогнозированию уровня финансово-экономической устойчивости промышленного предприятия, во-первых, выполняет все необходимые условия, накладываемые нами на разрабатываемые пока-

затели, – учитывает цели, сформированные менеджерами управляющего звена и/или стейкхолдерами на этапе целеполагания, во-вторых, позволяет рассматривать устойчивость микроэкономической системы в динамике, в-третьих, предложенные показатели носят универсальный характер, так как в качестве ключевых параметров, учитываемых в ходе определения устойчивости предприятия могут использоваться не только денежный поток, как «мерило» экономической стабильности, и коэффициент автономии, как «мерило» финансовой стабильности, но и другие виды экономических и финансовых показателей, что зависит от конкретных целей промышленного предприятия, заданных на этапе целеполагания. При этом универсальность заключается еще и в том, что, если в качестве результирующего показателя устойчивости промышленного предприятия будет выбран показатель, требующий по своему содержанию не максимизации, а минимизации, например, уровень себестоимости или уровень потерь от брака и т.д., то меняются только знаки в интерпретационных формулах (табл. 1).

Заключение

С учетом предложенного авторского подхода к определению интегральных показателей оценки и прогнозирования процессов функционирования системы контроллинга устойчивости промышленного предприятия представляется возможным констатировать следующие факты:

- предложенные нами показатели полностью соответствуют требованиям, наложенным нами на этапе постановки целей;

Список литературы

1. Шмидт А.В., Баев И.А. Управление экономической устойчивостью предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление», 2012. – №3. – с. 50–63.
2. Блошенко А.А. Технология интегрального оценивания устойчивости финансово-экономического состояния предприятия российской промышленности: автореф. канд. экон. наук. – 2009. – 24 с.
3. Хомяченкова Н.А. Механизм интегральной оценки устойчивости развития промышленных предприятий: автореф. канд. экон. наук. – 2011. – 21 с.
4. Каткова Н.В., Матушевская Е.А. Методические и практические аспекты определения интегрального показателя уровня экономической устойчивости промышленных предприятий // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 2015. – № 1. – с. 252–257.

- предложенные нами показатели могут быть использованы как для оценки, так и для прогнозирования уровня устойчивости промышленного предприятия, что особенно актуально в период кризисных явлений в экономике. При этом оценка и прогнозирование будет проводиться комплексно и затрагивать не только финансово-хозяйственную деятельность предприятия, но и степень достижения его стратегических и тактических целей;
- предложенные нами показатели способны характеризовать финансовую и экономическую устойчивость. Причем устойчивость рассматривается с позиции целеполагания;
- предложенные нами показатели количественно измеримы и их использование дает возможность осуществлять обобщенную сравнительную оценку деятельности различных микроэкономических систем.

Таким образом, поставленная нами задача относительно формирования системы интегральных показателей оценки и прогнозирования уровня финансово-экономической устойчивости, являющегося результирующим параметром системы контроллинга устойчивости промышленного предприятия, решена в полном объеме, что позволяет непосредственно перейти к процессу построения оптимальной системы контроллинга устойчивости промышленного предприятия на основе моделирования.

5. Строков В.В. Организационно-экономическая устойчивость предприятия наукоемкого машиностроения: формирование интегрального показателя // Инженерный журнал: наука и инновации. – 2012. – № 11. – с. 199–211.
6. Дедов О.А. Исчисление частных и интегральных показателей по уровням управления предприятием // Контроллинг. – 2002. – №3. – с. 28–31.
7. Хлынин Э.В., Хорошилова Е.И. Формирование концепции интегральной оценки эффективности инвестиционных проектов на основе использования кластерного подхода // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 47 (254). – с. 22–31.
8. Попиков А.А. Организационно-экономическая и управленческая проблематика деятельности машиностроительных предприятий // Вестник Воронежского института экономики и социального управления. – 2016. – № 2. – с. 81–86.
9. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления; пер. с нем. Ю.Г. Жукова и с.Н. Зайцева; под ред. с.А. Николаевой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 92 с.

10. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
11. Худякова Т.А., Шмидт А.В. Основные подходы к оценке экономической устойчивости предприятия в условиях вариабельной среды функционирования // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – Т. 15. – № 1.2. – с. 281–286.
12. Худякова Т.А. Принципы оценки уровня финансово-экономической устойчивости предприятия на основе применения вероятностно-статистических моделей // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2015. – Т. 9. – № 3. – с. 41–43.
13. Rinza P. Projektmanagement: Planung, Ueberwachung und Steuerung von technischen und nichttechnischen Vorhaben. – Dusseldorf: VDI-Verlag, 2005.
14. Royce W. Managing the Development of Large Software Systems. URL: <https://www.cs.umd.edu/class/spring2003/cmsc838p/Process/waterfall.pdf> (дата обращения: 01.10.2016).
15. Schmidt A. Das Controlling als Instrument zur Koordination der Unternehmungstuehrung. – Frankfurt, 1986.
16. Schmidt G. Produkt-Innovation und Organisation. – Giessen: Giessen Verlag, 2008.
17. Trommsdorff V., Schneider P. Grundzuge des betrieblichen Innovations managements. – Munchen, 2009.

*Цапаева Светлана Радифовна,**главный бухгалтер**ООО «Газпром газораспределение Йошкар-Ола»**Россия, г. Йошкар-Ола*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ГАЗОРАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Вопросы, связанные с учетом затрат и формированием себестоимости, не теряют свою актуальность, поскольку от методологически верного их решения зависит финансовое положение, определяется уровень достигнутых ключевых показателей развития коммерческих организаций. Специфика газораспределительных организаций влияет на организационные и методические вопросы учета затрат, в связи с чем возникает необходимость в поиске более эффективных и оптимальных подходов к обоснованию производственного учета.

Ключевые слова: затраты на производство, принятие решений, управленческий учет, производственный учет, классификация затрат, бизнес-процесс, модуль затрат.

Введение

Учет затрат на производство на протяжении многих десятилетий является наиболее дискуссионным вопросом, поскольку от его организации, методических особенностей, принципов и научных подходов зависит финансовое положение хозяйствующего субъекта. Неслучайно данную область учета относят к управленческой деятельности. На основе информации о формируемых затратах принимаются управленческие решения. Процесс формирования такой информации остается актуальным для теории и практики, поскольку работа с ним требует постоянного обновления методических и научных подходов.

Целевые установки и понятия учета затрат на производство

Концепции управленческого учета, производственного учета, проблемы их теоретического наполнения, организационные особенности, сходства и отличия, - определяют методологию управления и имеют практическую значимость всех для производственных предприятий. Поскольку до настоящего времени не выработано подходов к организации управленческого (или производственного) учета, универсального для применения в газораспределительных организациях, то отдельные моменты, являющиеся значимыми для учета затрат в организациях этой отрасли, требуют глубокого осмысления.

Заметим, что в теории управленческого учета не сложилось однозначных подходов к опреде-

лению его границ и содержанию функциональных задач. Многие авторы понятие управленческого учета идентифицируют с понятием производственного учета, акцентируя внимание на том, что предметом такого учета являются, в первую очередь, затраты на производство и процессы калькулирования себестоимости производимой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Ставшие классическими труды зарубежных авторов А. Апчерча, К. Друри, посвященные организации управленческого учета, с достаточной точностью раскрывают характер систем управленческого учета и показывают его направленность на информацию управления предприятием, его производственной деятельностью. При этом в сферу управленческого учета попадают все области деятельности предприятия, а в сферу производственного учета, в основном, область управления затратами (себестоимостью).

Поскольку информация о затратах используется для процесса принятия решения, К. Друри отводит большое значение вопросу понимания этого процесса, представляя его поэтапную структуру. Выделяя в процессе принятия решения 7 этапов, автор распределяет эти этапы между двумя важнейшими процессами: процессом планирования и процессом контроля и регулирования. Принятие решения осуществляется на стадии планирования, для чего выделяются следующие пять этапов:

1 - постановка задачи, в процессе которой необходимо четкое определение цели или руководящего направления, на основе которых можно оценить предпочтительность того или иного варианта действий (решений). В теории главенствующей целью чаще всего выделяют максимизацию прибыли и увеличение стоимости бизнеса (стоимости акций). Учитывая наличие противоречий в финансовых и экономических концепциях теории максимизации прибыли, задача роста прибыли требует определенного количества информации, подбор которой осуществляется по принципам «ограниченной разумности» и «поиска удовлетворительного решения». Сама же задача формулируется в наиболее приемлемом для менеджеров и собственников предприятия виде: максимизации величины притока будущих платежей наличными или определение приведенной стоимости притока будущих поступлений;

2 - поиск альтернативных вариантов решения. Долгосрочные (стратегические) и краткосрочные (оперативные) решения требуют разной детализации информации для уточнения постановки такой задачи. В конкурентных условиях информация о возможных положительных и отрицательных тенденциях развития компании приходится часто осуществлять выбор действий: осваивать выпуск новых товаров для их реализации на уже существующих рынках, либо осуществлять выпуск новых товаров для сбыта на новых рынках, либо создавать новые рынки для уже выпускаемых товаров. Возможны альтернативные действия или комбинированные подходы.

3 - сбор данных об альтернативных вариантах решений. Экономическая среда влияет на принимаемые решения в силу особенностей ее возможных состояний: высокого уровня инфляции, спада производства, роста конкурентоспособности других фирм и др. На основе информации о деятельности компании в сложившихся условиях экономической среды могут приниматься разные решения, касающиеся: ценовой политики, объема производства товаров отдельного вида, использования разных методов рекламирования продукции, уровня и условий обслуживания потребителей (покупателей) и др. Поэтому сбор данных должен осуществляться в ракурсе рассматриваемых вариантов действий (решений).

4 - выбор альтернативных вариантов решений, предусматривающий сравнительную оценку конкурирующих альтернативных курсов действий, в наибольшей степени отвечающих целям предприятия.

5 - осуществление принятых решений на основе сметно-финансовых расчетов. Составляемые сметы должны учитывать притоки и оттоки денежных средств, выручку, прибыль от продаж и затраты. Смета, по сути, представляет собой финансовый план реализации решения, принятого администрацией, а сам процесс составления сметы направлен на ознакомление всех причастных к ее исполнению специалистов. В каждом предприятии может быть принят свой порядок составления и утверждения смет.

На стадии контроля и регулирования принятого и осуществляемого решения выделяются еще два этапа работ:

6 - сравнение фактических результатов и их плановых показателей, что по сути осуществляется методами контроля и регулирования, для чего: проводится оценка результатов деятельности, полученные показатели анализируются на предмет достигнутого планового уровня. Задачей регулирования является корректировка деятельности компании с тем, чтобы изначальные намерения были осуществлены. Большое значение имеют представляемые отчеты о достигнутых фактических результатах по затратам и по доходам. Данные таких отчетов обеспечивают обратную связь для сравнения запланированных и фактических результатов. Этот процесс носит название «управление по отклонениям», позволяет принимать решения по устранению выявленных отклонений.

7 - принятие мер по устранению отклонений фактических данных от плановых. Процесс принятия решений по устранению отклонений является динамическим. Выполненное корректирующее действие обусловлено той информацией, которая накоплена в целом в процессе принятия решения от первого до последнего этапа.

Приведенная выше характеристика процесса принятия решения по информации управленческого учета К. Друри [1, с. 14-21] позволяет объяснить значение отдельных ключевых понятий, сопоставить содержание понятий управленческого и производственного учета. «Управленческий учет обслуживает менеджеров (руководителей) внутри организации (предприятия), предоставляя им информацию для принятия решений, планирования, контроля и регулирования, в задачу же производственного учета входит определение прямых производственных затрат (себестоимости продукции) для составления финансовых отчетов» [1, с. 31]. Из этого определения можно сделать вывод, что понятие управленческого учета значительно шире

по своему информационному назначению, чем понятие производственного учета.

Производственный учет рассматривается чаще всего как система учета затрат на производство, на основе которой формируется себестоимость и разрабатывается ценовая политика. С таким подходом можно согласиться, если рассматривать содержание тех элементов, которые в совокупности с элементами системы учета затрат на производство развивают производственный учет как обособленную управленческую функцию в достаточно четких рамках. В противном случае, система, развиваясь информационно становится шире и ее определение отвечает в большей степени пониманию управленческого учета.

Управленческий учет, по мнению А. Апчерча, является «неотъемлемой частью менеджмента, связанной с выявлением, представлением и интерпретацией информации», причем неотъемлемую часть он характеризует не только как значительный компонент процесса управления, но и составляющая многодисциплинарного менеджмента в целом. Эта позиция нашла поддержку у многих ученых. Так, И.В. Аверчев дает определение управленческому учету как процессу «идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления финансовой информации, используемой менеджментом в планировании, оценке и управ-

лении в организации для обеспечения оптимального использования ресурсов предприятия и полноты их учета. Управленческий учет также включает в себя подготовку финансовых отчетов для неуправленческих групп внешних пользователей информации» [3, с. 59].

Учет затрат на производство (производственный учет), как составная часть управленческого учета, призван формировать информацию для управленческих функций, реализуемых в отношении процесса производства, формирования себестоимости продукции и определения ценовой политики.

Сравнение данных определений позволяет сделать вывод о том, что понятие производственного учета уже, чем понятие управленческого учета. Ключевыми вопросами производственного учета являются: классификация производственных затрат (формируемая для учета затрат и формирования себестоимости, для принятия решений и планирования), классификация калькуляционных систем, методы учета затрат на производство, способы оценки материально-производственных запасов, система нормирования затрат, способы распределения косвенных расходов, методы, применяемые в сметных расчетах, бюджетирование и т.д. Логика, лежащая в основе производственного учета достаточно проста, содержит следующие тригруппы взаимосвязанных элементов и понятий:

*Классификация затрат → учет затрат → распределение затрат →
→ калькулирование себестоимости (1)*

Метод учета затрат → метод оценки запасов → метод определения себестоимости (2)

Центры затрат → центры ответственности → центры прибыли (3)

Методические и организационные особенности учета затрат газораспределительных организаций

Отталкиваясь от классических элементов и понятий, рассмотрим особенности формирования затрат в газораспределительных организациях.

ООО «Газпром газораспределение Йошкар-Ола» является единственной газораспределительной организацией, работающей на территории Республики Марий Эл, обеспечивающей на

высоком профессиональном уровне газоснабжение республики и безопасность потребителей газа. Деятельность исследуемой организации ООО «Газпром газораспределение Йошкар-Ола» сконцентрирована на двух основных направлениях: транспортировка природного газа и реализация сжиженного газа. Прочие виды деятельности, осуществляемые организацией, касаются: технического обслуживания

и ремонта сетей, хранения и перевалки сжиженного газа, выдачи технических условий и проектных работ и других.

При организации учета затрат учитываются выделяемые виды деятельности, технологические особенности выполняемых работ и состав формируемых затрат под воздействием внешних и внутренних факторов. Придерживаясь принципа существенности, предприятие отражает во внешней финансовой отчетности отдельные показатели, которые могут повлиять на принятие решений заинтересованными пользователями и которые составляют пять и более процентов от общей суммы соответствующего, раскрываемого в отчетности показателя. К таким показателям относятся: нематериальные активы; основные средства; объекты, незавершенные строительством; расходы на строительство объектов, включенных в программу газификации; предоставление услуг по подключению к газораспределительным сетям; финансовые вложения; налоги; дебиторская и кредиторская задолженность и др. К таким показателям относятся также расходы по обычным видам деятельности, т.е. затраты предприятия, формирующие себестоимость реализованных работ.

Заметим, что в бухгалтерском учете затраты по производству и продаже продукции, выполнению работ и оказанию услуг формируются по фактической стоимости без учета общехозяйственных расходов. Предприятие не использует при оценке и учете затрат счет 40 (Выпуск продукции (работ, услуг)). Традиционный подход используется и при распределении коммерческих расходов, включаемых в себестоимость конкретных видов деятельности и видов реализуемой продукции. В состав расходов по обычным видам деятельности включаются предусмотренные ПБУ 10/99 «Расходы организации» элементы. Себестоимость продаж по основным видам деятельности в исследуемом предприятии формируется с учетом специфики выполняемых работ и включает такие статьи, как:

- услуги по транспорту газа;
- реализация сжиженного газа;
- разовые работы;
- техническое обслуживание внутридомового газового оборудования;
- строительно-монтажные работы;
- прочие работы.

Каждая из перечисленных статей является, по сути, отдельным объектом калькулирования себестоимости. Кроме них на показатель общей себестоимости продаж влияют: специальные

надбавки к тарифу на транспортировку газа и затраты на подключение к газораспределительным сетям. Такая группировка затрат позволяет определять финансовый результат по видам деятельности предприятия, выделяя его из совокупного финансового результата периода.

На показатели себестоимости по основным видам деятельности (по транспортировке природного газа и по реализации сжиженного газа) оказывают влияние различного рода факторы, приводящие, как правило, к отклонениям в составе фактических затрат по отношению к плановым. Львиная доля расходов в себестоимости транспортировки природного газа связана с расходами на оплату труда и страховыми отчислениями. Материальные расходы составляют в среднем 13-14% от общей себестоимости по данному виду деятельности и связаны с материалами и запасными частями для эксплуатации, текущего и капитального ремонта сетей и оборудования. Перерасход материалов объясняется, как правило, увеличением доли выручки по транспортировке природного газа и отнесением большего процента перераспределенных на себестоимость косвенных затрат.

Себестоимость приобретения сжиженного газа и последующей его продажи формируется включением в нее таких статей как материальные расходы, электроэнергия, транспортные средства, расходы на оплату труда и отчисления на страхование. В составе себестоимости отражаются также амортизация и услуги сторонних организаций. Причем возникающая в отдельные отчетные периоды экономия затрат по услугам сторонних организаций может отчасти быть связана с распределением вспомогательных расходов, при этом уменьшение расходов, например, по диагностике и освидетельствованию емкостных установок, может отрицательно сказаться на качестве выполняемых работ.

Надо отметить, что доля прямых затрат в составе себестоимости, определяемым по основным видам деятельности занимает небольшой удельный вес, это связано с тем, что основная масса расходов относится в состав косвенных и при исчислении себестоимости распределяются пропорционально выручке, получение которой зафиксировано по определенному виду деятельности. Кроме двух основных видов деятельности предприятие выделяет большой блок прочей деятельности, точности расчета затрат, по которой на практике достичь достаточно сложно.

К косвенным расходам традиционно относятся все управленческие, в составе которых отражаются: материальные расходы (6-8%), электроэнергия (1-2%), транспортные расходы (2-

4%), расходы на оплату труда и отчисления на страхование (73-76%), амортизация (3-4%), командировочные расходы и расходы на подготовку кадров (4-5%) и прочие.

Специфика деятельности исследуемого предприятия влияет на определение ее результатов. Более половины полученной прибыли от продаж предприятие получает от транспортировки природного газа. Такой вид деятельности, как реализация сжиженного газа, часто приносит убыток, покрытие которого в совокупном результате происходит за счет прочих доходов, получаемых предприятием от продажи материально-производственных запасов, полученных процентов от вложенных средств и др. Немаловажное значение имеет выделяемая надбавка к тарифам на транспортировку газа по газораспределительным сетям (в рамках финансирования программ газификации). В отдельные отчетные периоды такая надбавка превышала более половины всей полученной предприятием чистой прибыли.

*Совокупные затраты → прямые затраты (материальные, трудовые, прочие) →
→ основные затраты → объект затрат;*

*Совокупные затраты → косвенные затраты (материальные, трудовые, прочие) →
→ накладные затраты → объект затрат.*

Следует отметить, что определение и группировка отдельных видов затрат в соответствии с их конкретными характеристиками (например, прямые и косвенные или постоянные и переменные) является субъективной. Однако, привязка субъективной классификации к установленному объекту затрат может быть признана объективной классификацией [2];

- во-вторых, классификация затрат по их поведению определяет общую величину переменных затрат, которая зависит (увеличивается или уменьшается) от объемов видов деятельности, в то время как, величина постоянных затрат не подвержена изменению в зависимости от объема выполненных работ. Чем больше в классификационных характеристиках выделено прямых затрат, тем меньше остается затрат, требуемых распределения при отнесении на себестоимость, и тем точнее производимые расчеты себестоимости. Наличие прочих видов деятельности всегда свидетельствует о некотором «котле» нераспределяемых с достаточной точностью затрат, которые можно было бы при более четкой идентификации в момент формирования отнесте к конкретным видам деятельности.

Анализ содержания затрат и подходов к формированию себестоимости по видам деятельности исследуемой организации свидетельствует, что улучшения организации учета затрат могут быть связаны:

- во-первых, с развитием учета затрат на принципах управленческого (производственного) учета. Такой подход связан с поведением затрат и их классификацией. В теории выделяется множество причин распределения затрат, отправной точкой которого является выявление объекта затрат, т.е. цели такого распределения. Неправильное распределение затрат имеет серьезные последствия, влияет на цену продаж, установленную по отдельным видам продукции (работ, услуг). Классификация затрат, по сути, необходима для выделения групп затрат с одинаковыми характеристиками по отношению к установленному объекту затрат. Это в теории управленческого учета выделяется следующими связями:

Поведение затрат относительно объемов выполненных работ следует регулировать применительно к исследуемой организации следующим образом:

- для разграничения всех расходов на переменные, постоянные и полупеременные (включающие постоянные и переменные компоненты) следует проводить с учетом «диапазона релевантности», это позволит отдельные виды затрат, характерные для всех выделенных видов деятельности, признать «ступенчатыми», например, затраты, связанные с арендными и коммунальными платежами. Если ступенчатые затраты рассматривать во временном интервале, то для отчетного года некоторые из них можно было признать постоянными, что меняет порядок их распределения;
- исходной информацией при определении затрат по основным видам деятельности следует считать данные производственных планов. Это будет способствовать «чистоте» классификационного отбора затрат;
- необходима инвентаризация всех коммерческих и управленческих (накладных) расхо-

дов, включая общепроизводственные и общехозяйственные, с тем, чтобы исключить из них возможные прямые расходы, имеющие отношение к основным видам деятельности.

Группировка затрат, относимых к определенному виду деятельности может характеризоваться большей точностью отнесения, если предприятие использует процессный подход к управлению этими видами деятельности. В этом случае потребуется описание каждого бизнес-процесса в каждом выделенном виде деятельности, на основе чего может быть реализован блочный метод группировки затрат. Изменение затрат в блоке возможно только в связи с реинжинирингом бизнес-процесса, что позволяет затраты отдельных блоков уже на стадии их планирования считать постоянными и управляемыми. Такой подход способствует более глубокому осмыслению затрат для последующей их аналитической интерпретации. Модель управления затратами, принятая в основу производственного учета газораспределительной организации, представлена на рисунке 1.

В информационном обеспечении принимаемых управленческих решений в области формирования затрат в разрезе каждого выделенного бизнес-процесса играет роль не только информация производственного учета, не меньшее значение имеют данные бухгалтерского финансового учета, отражаемые на счетах и в учетных регистрах. Это связано с тем, что текущее калькулирование себестоимости реализованной продукции (работ, услуг) осуществляется традиционно по фактическим данным системы бухгалтерского учета. Фактические данные прошлых отчетных периодов используются для определения плановых и нормативных затрат, плановой

и нормативной себестоимости. Для сопоставления фактических данных с плановыми в системе управленческого учета могут использоваться традиционные элементы бюджетирования. На основе формируемых бюджет – отчетов можно выявлять отклонения и устанавливать их причины.

Полагая, что в разрезе каждого выделенного бизнес-процесса прямые затраты будут собраны в виде постоянной величины для планового периода (модуль затрат), процесс учета затрат упрощается. Для этого элементы бюджетирования (бюджет-отчеты затрат) должны быть адаптированы к затратам по процессам (модулям затрат), содержать одинаковые позиции. В текущем производственном учете совокупная сумма прямых затрат будет равна сумме затрат всех модулей (1,2...n) по каждому виду основной деятельности. Для систематизации косвенных затрат, к которым относятся традиционно общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы, потребуется «сводный модуль», данные которого при разработанной кодировке затрат могут накапливаться на основе фактических (документальных) данных и расчетов бухгалтерии. Такой подход близок по своей сути к методике формирования нормативной себестоимости, широко используемой в экономической литературе и практике социалистических предприятий. Элементы нормативного учета в своей основе сохранены в управленческом учете, широко освещены в работах К.М. Гарифуллина, В.Б. Ивашкевича, М.А. Вахрушиной и многих других отечественных авторов. Используя их подход, можно в системе учета затрат газораспределительных предприятий предложить следующую методику формирования себестоимости:

Фактическая себестоимость работ =
 = сумма прямых (постоянных) затрат (сумма модулей) по всем бизнес-процессам (1,2...n) + доля косвенных затрат (доля затрат сводного модуля) при этом

Сумма прямых (постоянных) затрат по модулю =
 сумма прямых нормативных (или плановых) затрат по модулю
 +/- отклонения фактических затрат от нормативных (или плановых)
 +/- изменения нормативных (или плановых) затрат по модулю

Распределение косвенных затрат (полуперенных и переменных), собранных в сводном модуле может осуществляться в соответствии с выбранной базой распределения:

– пропорционально выручке в случае, если распределяются косвенные расходы

между видами основной деятельности (транспортировкой природного газа и реализацией сжиженного газа);

– пропорционально сумме собранных в каждом модуле затрат в случае, если распре-

деляются косвенные расходы в рамках одного вида деятельности между выделенными бизнес-процессами.

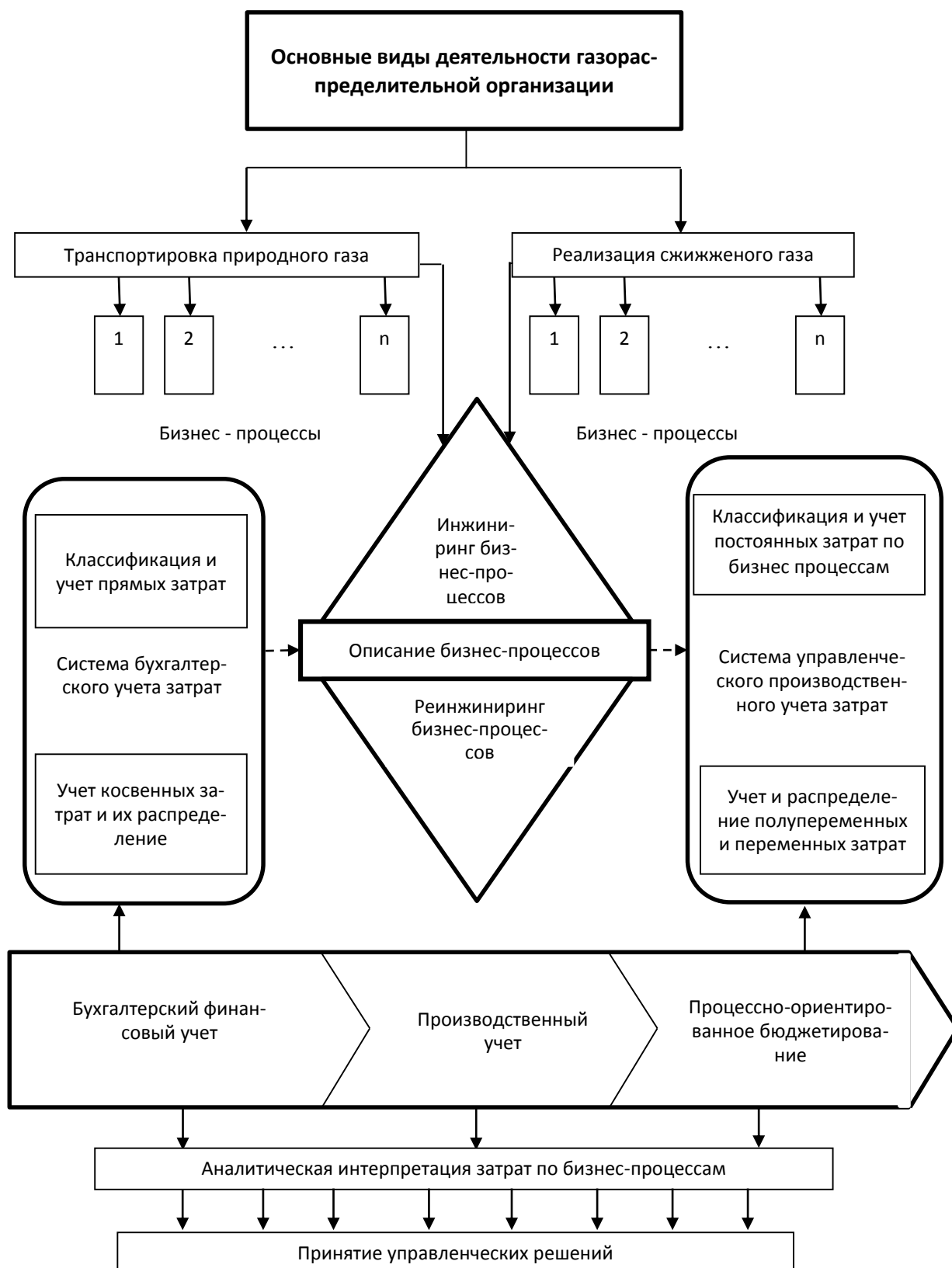


Рисунок 1. Модель управления затратами

Во втором случае производственный учет позволяет определять себестоимость работ в рамках отдельных бизнес-процессов.

Заключение

Существующие методические и организационные подходы к учету затрат на производство, основанные на бухгалтерской классификации, не отражают с необходимой долей точности затраты по реализуемой продукции и видам деятельности газораспределительных организаций. Учитывая большую долю косвенных и распределяемых расходов при формировании себестоимости, обоснован более оптимальный подход к классификации затрат, требующий более четкой их идентификации и инвентаризации. Организация производственного учета, рассматриваемая в данной статье на основе карты бизнес-

процессов, объединяющей бизнес-процессы по видам основной деятельности, использована для систематизации затрат по модульному принципу. Сумма затрат по каждому модулю может использоваться при планировании, при формировании бюджетов затрат для сравнения в последующем с их фактической величиной. Порядок расчетов затрат в системе производственного учета – более прост, его универсальность говорит о возможности применения данного подхода не только на производственных предприятиях рассматриваемой отрасли, но и других.

Список литературы

1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ./ Под ред. с.А. Табалиной. – М.:Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560с.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952с.
3. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение/ И.В. Аверчев. – М.: Рид Групп, 2011. – 416с. – (Полное руководство бухгалтера).
4. Курочкина И.П., Миронова О.А. Экономические науки. 2008 №41 с.354-360. Развитие производственного учета и его нацеленность на учетно-аналитическое обеспечение реализации производственной программы.

*Швецова Наталия Кимовна,
кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и финансов
Марийского государственного университета
Россия, г. Йошкар-Ола*

УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ

Управление устойчивым развитием организаций предъявляет повышенные требования к информационному обеспечению принимаемых решений, развиваемому, в том числе, и на основе учета и отчетности. В статье рассмотрены положения, связанные с необходимостью улучшения надежности информации, технологии ее подготовки и унификации. Определены границы интегрированной управленческой отчетности, формируемой на основе модульного подхода.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационное обеспечение, отчетность, надежность, управленческий учет, интеграция.

Введение

Сложная структура управления современными организациями, обусловленная многими факторами внешнего характера, использованием различных источников финансирования деятельности и инвестиций требует многопланового развития методологических вопросов информационного обеспечения. При этом большое внимание должно уделяться надежности информационного обеспечения, характеру и методам его формирования, возможностью использовать для информирования разного круга пользователей. В утвержденной Указом Президента РФ Доктрине информационной безопасности Российской Федерации от 05.12.2016 №646 отмечено, что «обеспечение информационной безопасности – осуществление взаимосвязанных правовых, организационных оперативно-разыскных, разведывательных, контрразведывательных, научно-технических, информационно-аналитических, кадровых, экономических и иных мер по прогнозированию, обнаружению, сдерживанию, предотвращению, отражению информационных угроз и ликвидации последствий их проведения» [1. пункт 2.].

Все перечисленные меры обеспечения информационной безопасности касаются субъектов разных уровней управления, одинаково значимы как для государства, так и для хозяйствующих субъектов. Испытывающие различные вызовы хозяйствующие субъекты стремятся сделать максимально информативной свою

управленческую деятельность. Известно, что классические функции управления (планирование, учет, контроль, анализ, регулирование) являются носителями информации необходимой для принятия решений, причем, каждая из них направлена на формирование определенного спектра информационных задач, имеющих свое целевое назначение и своих пользователей.

Развитие учетно-информационного обеспечения как фактора обеспечения информационной безопасности

Информационная среда хозяйствующего субъекта, формируемая на основе тех самых классических функций управленческой деятельности, имеет свою структуру и особенности функционирования отдельных элементов. К таким элементам следует отнести: информационные базы данных, отражающие нормативную, справочную информацию, технические и технологические стандарты, внутренние стандарты учета, контроля и др. Использование информационных источников зависит от конкретной управленческой задачи, решаемой в плоскости тактического или стратегического управления, поэтому большое значение придается аналитической интерпретации данных.

Особое значение в информационном обеспечении управленческих решений имеет контрольная информация. Сочетание функции контроля с учетом и анализом широко рассматривается в разных научных источниках с целью усиления значимости разных видов информации

и применения ее интегрированном виде. Поэтому часто стали встречаться понятия учетно-контрольное, учетно-аналитическое, контрольно-аналитическое обеспечение управления конкретными объектами, либо управление хозяйствующим субъектом в целом.

Общая модель информационного обеспечения управления устойчивым развитием организации представлена на рисунке 1.



Рисунок 1. Учетно-информационное обеспечение управления устойчивым развитием

Рассматривая в качестве объекта управления финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта, вопросы информационного обеспечения и информационной безопасности, следует рассматривать ее с нескольких позиций.

Первая позиция. Требование надежности, которое предъявляется традиционно к информации учета и отчетности сопряжено с пониманием ее в безопасности. Данные, отражаемые в системе внешней и внутренней отчетности организации, дают возможность контролировать разные виды и объекты деятельности в текущем

режиме. Ретроспективный характер всех формируемых отчетов обладает определенной степенью надежности, поскольку отчетность составлена, утверждена, представлена контролирующим органам, подвергнута аудиту, и в момент своего формирования являлась предметом внутреннего контроля. Однако, информация, обращенная в прошлое, не может служить надежным источником для принимаемых будущих решений, если нет ее надлежащего аргументированного анализа или экспертизы. То есть можно го-

ворить о наличии информационных рисков, связанных с применением такой информации в системе управления.

Риск-ориентированное управление, выделяемое в теории и практике как обособленная система (концепция) управления информационными рисками, направлено, как правило, на минимизацию расходов хозяйствующего субъекта, ликвидацию последствий, негативных влияний на его деятельность извне. Под управлением информационными рисками часто понимается «система согласованных мер, мероприятий и процедур, осуществляемых персоналом предприятия в целях минимизации расходов на противодействие информационным рискам и устранение их последствий» [2. с. 13].

Центральной задачей управления рисками многие авторы выделяют - анализ информационных рисков, который позволяет: идентифицировать риски, то есть выявить все возможные для информационной системы конкретного хозяйствующего субъекта риски, создать их перечень, определить место конкретного риска, его природу и потенциальную опасность. Для того, чтобы идентификация рисков рассматривалась в качестве действенного механизма необходима разработанная и адаптированная для конкретных условий классификация рисков. Что касается информационных рисков, то подходы к их классификации являются специфическими. Следуя требованию, что научная классификация должна быть полной и в то же время пригодной для практического применения, информационные риски можно классифицировать по разным признакам, среди которых, на наш взгляд, особое место должен занимать критерий – воздействие риска на информационную систему хозяйствующего субъекта. Среди существующих механизмов воздействия в экономической литературе выделяют: стихийные бедствия; ошибки специалистов; сбой и отказы технических и программных средств; прослушивание разговоров; хищения носителей информации; воздействие на сотрудников; диверсии, несанкционированный доступ; нарушение авторских прав; распространение ложной информации и т.д.

Что касается информации отчетности хозяйствующего субъекта, то при всех возникающих элементах информационного риска могут наблюдаться разные последствия, нарушающие ее надежность:

- нарушение конфиденциальности использования информации;

- получение недостоверной информации для принятия конкретного управленческого решения;
- получение неполной информации;
- получение неактуальной информации;
- получение избыточной информации.

В результате наступления каждого случая сложно дать реальную оценку объекта управления и информационного риска. Для того чтобы оценить ущерб того или иного рискованного события, требуется проведение анализа информационных рисков. Для полного и всестороннего анализа информационного риска необходимы эффективные методы, направленные на системные исследования, позволяющие осуществлять последовательно следующие шаги:

- идентификацию риска;
- определение механизма воздействия риска на информационную систему (например, на систему отчетности);
- выявление факторов и причин риска;
- выявление взаимосвязи с другими рисками (на основе разработанной и принятой классификации);
- определение системы показателей оценки рисков;
- определение метода оценки и проведение оценки риска;
- выявление и изучение тенденций развития информационного риска.

Такой подход позволяет решить одну из важнейших задач управления, заключающуюся в установлении причинно-следственных связей появления рисков.

Вторая позиция. Попытка оптимизировать информация для принятия управленческих решений специалистами, занимающимся анализом рисков и интерпретацией всего спектра управленческой информации для конкретного пользователя и для решения им конкретной задачи, - тесно связана с технологией обработки информации. В бухгалтерском учете и формировании отчетности существует собственная общепринятая технология сбора, отражения на счетах, систематизации информации и построения системы показателей для форм бухгалтерской финансовой отчетности. В системе внутреннего контроля чаще всего используются технологии формирования информации об объектах контроля, основанные на процессном подходе. При формировании интегрированной отчетности говорить о применении конкретных технологий сложно, поскольку может использоваться комбинированный подход.

Бухгалтерские технологии обработки информации построены на системном подходе. Поэтому в информационном обеспечении хозяйствующего субъекта принято разделять системы информации по различным видам и назначению использования, выделяя такие, как:

- унифицированная система документов (первичных и аналитических) и форм отчетности;
- система классификации и кодирования информации;
- система показателей финансово-хозяйственной деятельности; и др.

Для преобразования информации внутри систем требуется хорошо организованная ее классификация, под которой понимается упорядоченное расположение значения единиц и элементов информации. Кроме того, в системах необходимы коды (условные обозначения единицы информации при помощи цифр или букв), и порядок кодирования. При установлении такого порядка могут быть использованы:

- серийная система кодирования, предусматривающая последовательное присвоение единицам информации кодов, которые представляют собой числа натурального ряда в возрастающем или убывающем порядке, с применением или без алфавитных символов;
- позиционная система кодирования (разрядная), применяемая при наличии строгой иерархии информационного множества. Позиционная система востребована для кодирования сложных номенклатур объектов учета и управления. Положительным моментом позиционного кода специалисты отмечают «четкое выделение каждого классификационного признака, стройность и логичность построения, удобства компьютерной обработки» [3, с. 27]. Единственным неудобством позиционного кода является его «большая длина»;
- порядковая система кодирования, используемая в небольших и стабильных номенклатурах, требующих применения определенных единиц измерения.

Перечисленные системы могут использоваться с учетом их комбинирования, если этого требует номенклатура. Чем сложнее номенклатура информации, тем большие варианты комбинирования могут быть использованы. Надо отметить, что в управлении в целом и в системе бухгалтерского учета и отчетности, в частности, уже используются классификаторы такого рода. К ним относят, например, единые общероссийские классификаторы: ОКПО (общероссийский

классификатор предприятий и организаций), ОКУД (общероссийский классификатор управленческой документацией), ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности); и другие.

Для того, чтобы сделать технологию формирования информации и используемых информационных систем в организациях более эффективной, одной классификации информации – недостаточно. Значимое место в технологии занимают методы формирования и обработки информации, причем методы не только учета, но и аналитические методы, контрольные процедуры. Технология, по сути, представляет собой последовательность выполнения операций сбора и систематизации информации, приведения ее в соответствие с требованиями отражения в сводных регистрах учета и в формах отчетности. Аналитические методы обработки информации востребованы там, где необходим анализ показателей. Например, устойчивое развитие хозяйствующего субъекта, требующее достижения определенного уровня ключевых показателей финансово-хозяйственной деятельности на протяжении текущего и планируемого, определяется на основе выбранных аналитических методов, позволяющих определить тот самый достигнутый уровень, выявить отклонения и их причины, связать эти причины с рисками (включая риски информационного характера) и определить возможные последствия от наступления рискованных случаев.

Сложность применения любых технологий заключается в том, что в цепочке применяемых последовательно методик могут наблюдаться непредвиденные изменения. Причем изменения в одной части системы влекут за собой изменения в другой. В теории это называют нарушения принципа структурного проектирования информационных систем. Поэтому для информации учетного характера предлагается использовать модульный принцип ее формирования, при котором информационная система в целом рассматривается как совокупность отдельных элементов (модулей), многие из которых имеют стандартные связи с другими элементами (модулями). Информация модуля легче адаптируется к влиянию тех или иных факторов, а сами изменения – легче идентифицируются по конкретным направлениям.

В управленческом учете модульная система формирования информации зарекомендовала себя давно. В известных работах И.В. Аверчева, посвященных управленческому учету, развиваемому на основе промышленных стандартов управления и корпоративных информационных

систем типа MRP-, ERP-систем, выделены отдельными модулями:

- модуль управления запасами;
- модуль управления снабжением (закупками и расчетами с поставщиками);
- модуль управления сбытом;
- модуль управления производством;
- модуль управления финансами; и др. [4].

Отличительной чертой каждого модуля является возможность его привязки к конкретной области управления. В соответствии с логикой развития управленческих информационных технологий каждая функция управления может рассматриваться как отдельный модуль, что позволяет выделить в модуле собственные функции, позволяющие решить определенный спектр управленческих задач. Так, в модуле «управление запасами» И.В. Аверчев выделяет две ключевые функции: мониторинг запасов и складирование (регулирование и инвентаризацию складских остатков). Реализация этих функций позволяет решить ключевую задачу «учета стоимости запасов по нормативной и исторической стоимости, управление отдельными партиями запасов и серий изготавливаемой продукции (партионный учет)» [4, с.110]. Благодаря мониторингу запасов решение такой задачи обеспечивается комплексной информацией: о поступлении, движении, расходе и списании сырья, материалов, полуфабрикатов, товаров и готовой продукции; о складском аналитическом учете; о наличии индивидуальных стратегий контроля, пополнения и списания запасов в разрезе отдельных позиций номенклатуры сырья, материалов и т.д.

Модуль управления запасами основан не только на данных учета, в мониторинге широко используются данные систем планирования и управления качеством.

Финансовое планирование позволяет согласовывать все существующие в организации планы снабжения, производства и сбыта в текущей и долгосрочной перспективе. Эффективность финансового планирования зависит от возможности применения современных компьютерных технологий обработки информации. Так, известная система ERP (Enterprise Resource Planning – Планирование ресурсов предприятия) позволяет проводить согласование вышеназванных планов поэтапно:

- на первом этапе осуществляется «агрегированное планирование» на основе использования прогнозных данных спроса на изго-

тавливаемую продукцию и данных о фактически поступивших заказах от потребителей;

- на втором этапе формируется график производства, детализируется план производства продукции (дезагрегирование) с указанием конкретных дат и объемов производства;
- на третьем этапе производятся расчеты потребности в материальных ресурсах и необходимых производственных мощностях, обеспечивающих график производства.

Система финансового планирования при таком подходе рассматривается как уровневая. Причем на верхнем уровне позиционируются плановые данные, имеющие непосредственное отношение к стратегии развития предприятия (стратегическое планирование). На низших уровнях осуществляется бизнес-планирование ресурсов и бизнес-планирование производства. При планировании ресурсов используется разработанный план-график производства, в формировании которого участвуют отдельные элементы стратегического планирования и прогнозные показатели. При бизнес-планировании производства осуществляются расчеты плановой загрузки мощностей, потребности в материалах, а также распределяются ресурсы в соответствии с направлениями сбыта продукции. Такое планирование играет большую роль в разработке логистических направлений деятельности предприятия, позволяет осуществлять эффективное управление цепочками поставок, обеспечивая отражение информации по модульному принципу. Из всех возможных к выделению модулей информации для формирования внутренней и внешней отчетности о деятельности предприятия (включая прогнозную или стратегическую отчетность) наибольшее значение имеет модуль «управления финансами». Для целей устойчивого развития предприятия этот модуль формирует самую необходимую информацию. Интеграция данного модуля с другими наиболее вероятна. Модуль может включать по аналогии с зарубежными подходами формирования систем класса ERP для управления финансами:

- главную книгу – регистр, предназначенный для отражения финансовых операций на счетах бухгалтерского учета. Для формирования главной книги необходим рабочий план счетов, система показателей, отражаемый в балансе и отчете о прибылях и убытках, система показателей, необходимая для расчета сумм начисляемых налогов;
- мультивалютную систему учета (ведение учета в разных валютах);

- систему учета дебиторской задолженности покупателей и заказчиков с выделением сумм просроченной задолженности и формированием резервов;
- систему учета кредиторской задолженности: по поставщикам и подрядчикам, по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами, подотчетным лицам и т.д.
- модуль расчета по оплате труда, позволяющий формировать ведомости начисленных сумм по оплате труда;
- пообъектный учет управления себестоимостью;
- учет денежных потоков;
- учет основных средств, их амортизации и переоценки.

Перечень элементов модуля может быть укрупнен или детализирован в зависимости от масштабов и видов деятельности предприятия, задач управления им. Ключевыми показателями для оценки финансовой устойчивости могут быть выбраны показатели из каждого элемента модуля: показатели о движении денежных потоков, показатели о состоянии и изменении дебиторской и кредиторской задолженности, показатели по оплате труда, показатели по использованию материальных ресурсов, показатели по производству и реализации готовой продукции и т.д. Отбор ключевых показателей осуществляется в соответствии со стратегическими планами предприятия, а их детализация зависит от периода, на который они устанавливаются. Чем дальше планируемый период (долгосрочная перспектива), тем агрегированнее должен выглядеть ключевой показатель, и, наоборот, чем ближе плановый период к текущему, тем детальнее нужна информация о достижении установленных (пороговых) значений показателей.

Третья позиция. Третья позиция касается полезности используемой информации в принятии управленческих решений. Этот критерий достигается на основе вышеохарактеризованных предыдущих позиций: надежности используемой информации в условиях минимальных информационных рисков и эффективной технологии ее формирования. Для признания информации полезной, международные стандарты финансовой отчетности содержат требования признания и оценки, которые делают информацию прозрачной для пользователей, сопоставимой с информацией других отчетных периодов, сформированной в соответствии с выбранными в учетной политике инструментами учета и оценки. Признание означает возможность отражения объекта учета в системе счетов и в отчетности в качестве затрат либо иных активов,

доходов (выручки), либо иных пассивов. Для признания требуется выделение критериев (подходов), позволяющих информацию признавать таковой уже на стадии анализа первичного документа на основе характеристики осуществляемой хозяйственной операции.

Классическими проблемами признания элементов отчетности были и остаются проблемы признания выручки. С этой целью МСФО рассматривают два варианта: определение выручки по методу начисления и определение выручки кассовым методом.

В зависимости от выбранного варианта хозяйствующие субъекты определяли подходы к формированию целого ряда других финансовых показателей. Тенденция развития МСФО в соответствии с интересами инвесторов, акционеров и иных категорий пользователей отчетности, привела к приоритетности метода начисления в хозяйствующих субъектах, целью развития которых является получение прибыли. Кассовый метод в российском учете остался востребованным в организациях, ведущих бюджетный учет.

Методы оценки касаются практически всех объектов управления и объектов учета. Например, оценка прибыли в теории отражает изменение благосостояния предприятия при определенных условиях рыночной структуры, спроса на продукцию и вложенных затратах и др. В зарубежной литературе встречаются публикации сторонников концепции общей прибыли, отражающей изменение собственного капитала (equity) компании, при котором показатели успеха операций выражены величинами превышения денежных доходов над денежными затратами, при обратной ситуации компания терпит финансовые неудачи. Такая концепция учетной прибыли, тесно связана с понятиями максимизации прибыли, с одной стороны, а с другой – поддержания капитала. Капитал, как показатель благосостояния организации на определенный момент времени, а прибыль, как приток денежных средств во времени, являются основными детерминантами устойчивого финансового развития. Поэтому оценка этих показателей и связанных с ними играет весомую роль и является залогом получения полезной для управления устойчивым развитием информации.

Что касается информационного обеспечения устойчивым развитием предприятия в современных условиях, то наиболее информативной системой в управлении все больше признается система интегрированной отчетности. Можно сказать, что во времени произошла трансформация понятия «корпоративная отчетность» в понятие

«интегрированная отчетность». Однако, есть целый ряд проблемных методологических вопросов, связанных с ее формированием. Отметим, что ни того, ни другого понятия на международном уровне и в России нет в законодательных актах и не содержится в нормативных документах. Под корпорациями давно уже рассматривают не только акционерные компании, но и их объединения, различного рода некоммерческие организации.

Процесс интеграции информации в корпоративной отчетности происходит в разных плоскостях: учетной и аналитической, учетной и контрольной, контрольной и аналитической, текущей и стратегической, внутренней и внешней и т.д. «Интегрированная отчетность выступает новой моделью корпоративной отчетностью, основывается на практике финансовой отчетности и отчетности в области устойчивого развития» [5 с. 48]. Под интегрированной отчетностью понимается непрерывный процесс, позволяющий формировать информацию о компании в ракурсе средней и долгосрочной перспективы, разрабатывать план действий по его достижению. Такое определение требует применения к интегрированной отчетности интегрированного мышления. Сторонники интегрированного мышления связывают его с анализом сложных экономических систем, с переосмыслением роли организации в современном мире на современных рынках, осознание необходимости социального и ответственного видения бизнеса, направленного на поддержание устойчивого развития. Само понятие интегрированной отчетности рассматривается в нескольких значениях,

чаще всего как определенный вид деятельности, как результат этой деятельности, как информационное обеспечение управления. Структурными элементами интегрированной отчетности следует выделить:

- систему стратегического планирования;
- систему управленческого учета и внутренней управленческой отчетности;
- систему бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- систему отчетности в области устойчивого развития;
- систему внутреннего контроля.

Заключение

Все пять элементов интегрированной отчетности образуют ее контур, в рамках которого эти элементы взаимодействуют через определенные каналы и формируют ключевые показатели, достижение которых является приоритетной задачей стратегического развития.

Представленная нами логическая модель отражает важнейшие критерии формирования интегрированной отчетности, направленной на безопасное информационное обеспечение, включающие: соблюдение ключевых принципов формирования учетных данных, требований, предъявляемых к качеству информации и технологии обработки информации, основанной на унификации документации, классификации и кодирования информации. Такой подход требует более глубокого изучения проблемы информационной безопасности в управлении устойчивым развитием, обеспечения методическим инструментарием.

Список литературы

1. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 05 декабря 2016 №646.
2. Завгородний В.И. Информационные риски и экономическая безопасность предприятия. Монография. М.: Финакадемия, 2008. 160 с.
3. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита: учеб. Пособие/ Г.В. Федорова. -2-е изд. Стер. – М.: Изд-во Омега-Л, 2006. -304с.
4. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение/ И.В. Аверчев. –М.: Рид Групп, 2011. – 416с.
5. Малиновская Н.В. Интегрированная отчетность: информационное значение, принципы составления: монография. – М.: Финансовый университет, 2015. – 160 с.
6. Степашин с.В., Столяров Н.С., Шохин с.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль: Учебник для вузов. – СПб.: Питер. 2004. – 557 с.: ил.- (Серия «Учебник для вузов»).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Бобошко Владимир Иванович,
доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и бухгалтерского учета
Московского университета МВД России
имени В.Я. Кикотя
Россия, г. Москва

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ КОРРУПЦИИ В ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

В данной статье охарактеризованы меры, направленные на пресечение фактов коррупционных проявлений в органах внутренних дел.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, антикоррупционная политика.

Введение

Коррупцией, является одним из самых опасных социально-негативных явлений для любого государства. Изучение этого явление привлекает пристальное внимание мирового сообщества.

В настоящее время противодействие коррупционным проявлениям в нашей стране напрямую связано с выработкой антикоррупционной политики с целью снижение проявления коррупции и обеспечение защиты прав и законных интересов граждан, общества и государства.

В Российской Федерации принят Федеральный закон № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», который раскрывает такие понятия, как «коррупция» и «противодействие коррупции». Также законодательную основу, пресечения коррупционных проявлений регламентируют Конституция РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ, а другие федеральные законы и нормативно-правовые акты.

При раскрытии понятий в Федеральном законе «О противодействии коррупции», понятийный аппарат приведен в доступном понимании, где обобщенная характеристика коррупции определена как незаконное использование должностным лицом своих полномочий, которое влечет за собой выгоду лично для него, и лиц, к нему приближенных.

Изучение проблемы коррупции в органах внутренних дел

Существует мнение, что в России полное искоренение системы коррупционных проявлений повлечет за собой значительное торможение или остановку работы некоторых социальных институтов. Поскольку взятка и прочие негатив-

ные проявления коррупции – это процесс ускорения, продвижения некоторых корыстных интересов, к сожалению, для многих людей.

Во многом этому способствовал распад системы формирования профессиональной личности сотрудника органов внутренних дел.

Именно поэтому на заре окончания проявлений открытого рэкета (конец XX века), структурные и государственные органы начали формировать и вводить в каждой организации Службу собственной безопасности. Органы внутренних дел были одними из первых, кто принял в структуру данную систему, начал ее формировать, организовывать и дорабатывать. В настоящее время именно эта структура наработала практику предотвращения действий, направленных на причинение ущерба оперативно-служебной деятельности органов внутренних дел и посягательства на их сотрудников.

Факторы, обуславливающие коррупционное поведение сотрудников органов внутренних дел

Первостепенных направлений деятельности Министерства внутренних дел Российской Федерации является обеспечение собственной безопасности, что невозможно без полного искоренения факта подкупа, взяточничества на всех (в том числе и региональных) уровнях.

В основу профилактики этого явления легло ускорение реагирования на любые проявления коррупции и индивидуальный подход к каждому сотруднику. Изучая статистические данные и экспертные мнения по вопросу, выделены факторы, которые обуславливают проявление коррупционного поведения сотрудников органов внутренних дел:

Социально-экономические факторы – обуславливаются такими показателями в социальном обществе, как обеспечение определенного уровня жизни. Нерешенность социально-экономических вопросов заставляет сотрудников органов внутренних дел преступать черту закона. Например, проявление взяточничества для обеспечения улучшения жилищных условий.

Информационные факторы – пропагандирование культуры наживы, жестокости, насилия и достижения благополучия любыми способами всегда приписывают, к работе органов внутренних дел, в процессе их критики. Возможно этот фактор самый спорный из всех. Какой-либо динамики в его проявлении нет, хотя в обществе уже сложилось негативное мнение.

Правовые факторы – несовершенство законодательства России исторически является одним из часто встречающихся факторов проявления негативных последствий, так называемых пробелов в праве.

Организационно-управленческие факторы – временами подбор кадров (даже сам процесс) связан с коррупцией, недостаток в подборе и расстановке кадров в органах внутренних дел, проведении воспитательных мер работы с сотрудниками и тому подобное. Наличие в организации «гибкого» элемента, вбирающего в себя все элементы выгоды, может наводить «смуту», которая будет влечь за собой проявление данного негативного последствия. Расстановка кадров также имеет весомое значение при назначении на те или иные должности. Необходим строгий отбор кадров, который будет функционально оправдан.

Психологические факторы – сам фактор психологической неготовности сотрудников противостоять явлениям коррупции влечет за собой нейтральное отношение всего общества к коррупции. Можно рассматривать факторы морального давления или безвыходной ситуации под этим фактором.

Работы в этой области, как и в развитии данного понятийного аппарата, много.

Для достижения результатов в борьбе с коррупцией необходимо проводить полный комплекс мер, которые будут направлены на ее устранение, а также и на профилактику и устранение вышеназванных факторов. Необходима разработка стратегии и тактики противодействия коррупции в органах внутренних дел.

Меры противодействия коррупции в органах внутренних дел

Как отмечалось выше, необходим полный комплекс мер, которые направлены на устранение, профилактику коррупции. Данные меры

стандартно применяются к любым системам, которые должны претерпевать изменения.

Необходимо отметить значимость информации в вопросе противодействия коррупции. Информацию следует рассматривать со стороны полноты и достоверности, при ее представлении для применения анализа, сравнения глубины коррупционных ухищрений служебного коллектива. Также по итогам возможно сравнительного анализа должны проводиться определенные оперативные и профилактические меры, направленные на ее устранение.

Наряду с применением информации как источника, на котором стоит основываться, начиная борьбу с коррупцией, важным направлением для внутренней структуры обеспечения собственной безопасности является совершенствование форм и методов работы с личным составом. Направление работы стоит рассматривать с точки зрения предъявления более высоких требований к поведению сотрудников органов внутренних дел. Необходимо совершенствовать правила отбора сотрудников на должность в органах внутренних дел. Возможно отсутствие социальных проблем у будущего сотрудника может исключить его подверженность преступать черту закона и заниматься противоправными действиями коррупционного характера.

В рамках работы службы собственной безопасности следует рассмотреть следующие меры противодействия коррупции:

- антикоррупционная экспертиза нормативных актов;
- анализ криминологической обстановки, с целью возможного прогнозирования и отслеживания имеющейся динамики роста и спада коррупционного проявления;
- адресная оперативно-розыскная работа, основывающаяся на детальной проработке всех возможных объектов, являющихся распространителями проявления коррупции в органах внутренних дел;
- повышение уровня образования и профессиональной подготовленности сотрудников;
- формирование и содержание профессионализма в сочетании с нормами этики, основанной на осознании высокой ответственности перед государством и народом;
- разработка и внедрение механизма профилактики и взаимодействия с министерствами, ведомствами, другими органами, и общественными организациями;
- установление меры обязательного представления сведений о доходах и обязательствах имущественного характера;

- создание единого информационного пространства;
- совершенствование форм статистического учета нарушений в этой сфере;
- повышение ответственности федеральных и региональных органов государственной власти за непринятие мер по устранению причин коррупции.

Меры профилактического воздействия на коррупционные составляющие в органах внутренних дел не является исчерпывающим.

Международное сотрудничество в сфере противодействия коррупции

Фактор взаимодействия на систему профилактики извне нельзя исключать. Для этого в рамках международного сотрудничества в сфере противодействия коррупции необходимо: предо-

ставление помощи в области права по уголовным и гражданским делам о коррупционных правонарушениях, исследование опыта зарубежных стран в построении стимулов антикоррупционного поведения сотрудников органов внутренних дел, и др.

Заключение

Проблема коррупции наблюдается во всех странах, необходимо рассматривать ее не только в рамках органов внутренних дел или каких-либо ведомственных учреждений, а в целом. Наказание на коррупционное поведение должно стать неотвратимым, поскольку нарушители не просто приступают черту закона, но и создают моральный хаос, который приводит к деградации населения в целом.

Список литературы

1. Судебная бухгалтерия. Толкаченко А.А., Эриашвили Н.Д., Бобошко В.И., Кеворкова Ж.А., Суглобов А.Е., Бородин В.А., Харabet К.В., Арабян К.К., Виноградова М.М. Москва, 2017. (6-е издание).
2. Федеральный Закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Российская газета. № 266 от 30.12.2008.
3. Буравлев Ю.М. Коррупция в государственном аппарате как системное явление // Юридический мир. 2008. №12.
4. Восьмой Конгресс ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями. Практические меры по борьбе с коррупцией. Гавана. 1990. П. 38; Криминология / Под ред. Дж.Ф. Шелли. СПб., 2003.
5. Дугенец А.С., Васильев Ф.П., Гугунский А.Н. Современные особенности регулирования вопросов борьбы с коррупцией в системе органов внутренних дел России // Российский следователь. 2011. № 9.
6. Прохожев А.А. Первоочередные меры государственной политики в сфере противодействия коррупции // Следователь. 2008. № 10.
7. Сторчилова Н.В. Методы противодействия коррупции в ОВД // Российский следователь. 2007. № 14.
8. URL: <http://www.gazeta.spb.ru/989592-0/>
9. Отчет ГУСБ МВД РФ «О мерах по обеспечению собственной безопасности и противодействию коррупции в системе органов внутренних дел Российской Федерации» //URL:<https://pda.mvd.ru/anticorr/statistics>.

Гетьман Виктор Григорьевич,
доктор экономических наук, профессор,
профессор Департамента учета, анализа и аудита
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации
Россия, г. Москва
buhuchet@fa.ru

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О БЕНЕФИЦИАРНЫХ ВЛАДЕЛЬЦАХ КОМПАНИЙ И УСТРАНЕНИЕ НЕОПРАВДАНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА ГРАЖДАН В РОССИИ

В статье критически оцениваются действующие положения, относящиеся к порядку раскрытия информации о бенефициарных владельцах компаний. Дан анализ новаций, появившихся в этой области в связи с принятием Федерального закона № 215-ФЗ, и внесены предложения по улучшению его содержания. Особое внимание уделено вопросам устранения неоправданного экономического неравенства граждан в России. Предложено власти оперативно разработать Комплексную программу по его ликвидации и приступить к ее реализации на деле в кратчайшие сроки. Указаны первоочередные меры, которые должны найти отражение в ней, и обоснованы конкретные предложения, направленные на достижение поставленной цели.

Ключевые слова: информация о бенефициарных владельцах компаний; уточнение положений и требований по ее раскрытию; основные направления устранения необоснованного и неоправданного экономического неравенства граждан, сложившегося в России.

Введение

Государственная Дума 23.06.2016 г. приняла Федеральный закон № 215-ФЗ, который вступит в силу 21 декабря 2016 г., в соответствии с ним компании должны будут выяснять сведения о своих бенефициарных владельцах. [1] К принятию его подтолкнул целый ряд событий, в т. ч. и трагических. Среди последних и произошедший теракт в аэропорту «Домодедово», после которого следственным органам в течение многих месяцев пришлось выяснять кто же является истинным владельцем данного аэропорта, который, заметим, крупнейший в нашей стране и относится к стратегическим объектам. Ситуация по определению выглядела абсурдной, когда даже властные структуры страны (не говоря уже о простых ее гражданах) не знали кто в действительности является владельцем этого объекта, как и многих других компаний. Поэтому принятие рассматриваемого Федерального закона, безусловно, следует считать нужным решением, хотя и весьма запоздалым. В соответствии с его требованиями юридические лица впредь обязаны располагать сведениями о своих бенефициарных владельцах и хранить данную информацию не менее пяти лет со дня ее получения. Причем эти сведения они обязаны обновлять регулярно, но не реже одного раза в год. В законе

установлено, что передавать данную информацию юридические лица должны по запросу государственных структур (налоговых органов, и др.), либо сообщать им (если она отсутствует) какие меры с их стороны приняты по ее установлению. В тех случаях, когда юридические лица не выполняют эти требования по выяснению и предоставлению информации о бенефициарных владельцах компании, в Федеральном законе предусмотрено наложение на них штрафа в размере от 100 тыс. до 500 тыс. рублей.

Исследовательская часть

Давая в целом положительную оценку Федеральному закону № 215-ФЗ, нельзя не заметить и его слабые стороны, а следовательно – и имеющиеся резервы для улучшения своего содержания. В интересах дела было бы целесообразно в нем:

- во-первых, предусмотреть за невыполнение установленных требований наложение штрафов не только на юрлицо, но и на руководителей компании, поскольку на практике в основном от них зависит соблюдение данных правил;
- во-вторых, увеличить суммы штрафов для юрлиц за рассматриваемые нарушения. Для крупных компаний (да и немалого числа средних) установленный в законе штраф (от 100 тыс. до 500 тыс. руб.) это, если

- можно так выразиться, «копейки». На наш взгляд, чтобы эта мера для них была более чувствительной, необходимо сумму штрафа установить на уровне получаемых компанией доходов, как минимум, за один месяц;
- в-третьих, предусмотреть предельный срок для компаний, которые вместо информации о бенефициарных ее владельцах будут сообщать о том, какие меры приняты по ее установлению.

Отсутствие данного срока в законе может обесценить последний, поскольку вместо конкретной информации о бенефициарах компании будут регулярно по запросу предоставлять сведения о «принятых мерах по их поиску».

На наш взгляд, этот срок должен составлять не более года после запроса данной информации. В законе также должна быть предусмотрена и следующая норма: если в течение этого года компанией не будут выяснены сведения о своих бенефициарных владельцах, она подлежит национализации.

Можно с большой долей уверенности утверждать, что эта норма заставит, если можно так выразиться, «засветиться» бенефициарных владельцев компаний, поскольку они не пожелают с ней расставаться.

Говоря обо всех этих недостающих важных нормативно-правовых звеньев в Федеральном законе № 215-ФЗ, нельзя обойти стороной еще один его аспект. Закон нацелен на ограниченный круг пользователей рассматриваемой информации. Как отмечалось выше, компании сведения о своих бенефициарных владельцах будут предоставлять лишь по запросу государственных органов. В результате данная информация общественности практически будет недоступна. Такой подход не может не вызывать вопросов. В нашей стране, где уровень коррупции весьма высок, и к ней нередко причастны чиновники различных властных структур, о чем постоянно в последнее время рассказывают населению различные СМИ, было бы целесообразно данную информацию обязать компании раскрывать на своих сайтах. Вряд ли стоит приводить какие-либо дополнительные аргументы в обоснование необходимости этого, поскольку раскрытие такой информации несомненно расширило бы не только ряды борцов с коррупцией в России, но и повысило их осведомленность в данной сфере, а следовательно – и возможности более эффективной работы последних в этом направлении. Не для кого не является секретом, что среди бенефициарных владельцев компаний

немало таких, кто заполучил их, мягко выражаясь, не совсем законным путем.

Но сделать надо не только это.

В августе 2015 г. на заседании Генеральной ассамблеи ООН был принят документ: «Будущее, которое мы желаем». В нем указаны основные направления развития человеческого общества на ближайшую перспективу (до 2030 года) и задачи, которые предстоит решать в этот период, чтобы будущее в действительности оказалось для него более благоприятным и желанным, чем нынешнее. Документ включает в себя 17 разделов (целей). Среди них имеется и такой важный, как «Снижение уровня неравенства внутри стран и между ними». Данная проблема является весьма актуальной для России, где экономическое неравенство среди ее граждан достигло запредельных размеров, что чревато нежелательными социально-экономическими потрясениями в нашем обществе. В 2014 г. за чертой бедности находились 16,1 млн. россиян¹ еще 60,9 млн. расположились невдалеке от нее, у которых доход составлял в месяц от 20 до 30 тыс. рублей. Кроме них, еще у 32 млн. россиян доход составлял 30-60 тыс. рублей в месяц в расчете на одного члена семьи. В России 75% населения (109,5 млн. человек) в этот год составляли бедные и «живущие скромно» граждане. В 2015 г. число лиц, живущих за чертой бедности, к сожалению, увеличилось до 19,2 млн. человек. Между тем количество долларовых миллиардеров в России превысило сотню (111 человек в 2014 г.) в период, так называемых, экономических реформ².

В нашей стране более половины ее национального богатства находится в собственности 1% населения, а у 99% ее граждан – оставшаяся его часть. При таком раскладе национального богатства светлое будущее для граждан России построить в принципе невозможно. Между тем власть страны стремится как бы не замечать эту проблему, обходить ее стороной; старается «приглушить» обсуждение ее в обществе. Практически не слышно инициатив в этой области и со стороны ее партии «Единая Россия». Правительство РФ также ничего, или почти ничего, не предприняло в данном направлении.

Чтобы повысить доверие граждан России к нему и власти в целом необходимо Правительству РФ оперативно разработать «Комплексную программу по устранению необоснованного (подчеркнем еще раз – именно неоправданного и недопустимого) экономического неравенства граждан в России». Причем не только разрабо-

¹ Гудкова В. 8000 рублей: одни живут на них месяц, другие – вечер. Аргументы и факты, № 16, 2015, с. 25

² Габестро с. Как богачи живут в кризис? Аргументы и факты, № 17, 2016, с. 25

тать, но и приступить к немедленной ее реализации на деле. Без решения накопившихся в этой области проблем добиться серьезного социально-экономического развития нашей страны вряд ли возможно. В данной Программе необходимо четко указать перечень конкретных мер, подлежащих реализации, сроки их выполнения, ответственные структуры/ органы власти и др. Количество таких мер, к сожалению, немало. Остановимся несколько подробнее на отдельных из них. Прежде всего, надо ввести прогрессивную шкалу налогообложения доходов физических лиц. Об этом мы, напомним, писали не раз в своих статьях, начиная с момента появления плоской шкалы НДФЛ (13%). К сожалению, власть отстаивает последнюю, приводя в качестве аргумента, что введение прогрессивной шкалы НДФЛ якобы будет способствовать тому, что значительная часть заработной платы работникам «уйдет в тень», т.е. ее они будут получать в конвертах (из сумм которой не будет взываться НДФЛ и осуществляться начисление страховых платежей). Однако этот довод малоубедительный и легко опровергаемый. Достаточно принять Федеральный закон, предусматривающий серьезное наказание работодателей за подобного рода экономические преступления (например, конфискация их имущества) и число желающих выдавать зарплату работникам в конвертах будет сведено довольно быстро почти к нулю. Попутно заметим, что во всех странах мира с развитой рыночной экономикой, да и в подавляющей части остальных, применяют прогрессивные шкалы налогов на доходы их граждан. Используемая же в России плоская шкала НДФЛ кроме удивления у здравомыслящих людей ничего другого вызывать не может. Вместе с тем, исходя из запросов на повышение уровня социальной справедливости в нашем обществе, назрела необходимость принять и Федеральный закон об обязательном участии работников компании в создаваемой ими ее прибыли.

В рекомендуемой нами Программе в обязательном порядке должна присутствовать и такая мера, как пересмотр итогов приватизации. Различные опросы населения страны по этому поводу показывают, что более 90% его разделяют такую точку зрения. Мы в числе их. Причем неоднократно на протяжении почти двух десятков последних лет высказывали в своих статьях идею дооценить до реальной стоимости приватизированную ранее государственную собственность и разницу в цене взыскать с новых владельцев в виде налога [5]. На Западе (в Великобритании и др.) подобного рода разницы, возникшие в процессе приватизации, как правило,

взыскивают с частных владельцев в бюджет через специальный налог, который у них называется «налог на доходы, привнесенные ветром».

У нас пока что его нет, хотя вопрос о пересмотре итогов приватизации не сходит, так сказать, с повестки дня. Особое звучание он получает перед выборами в Госдуму РФ, а также Президента РФ. Так было, заметим, на прошлых выборах; в т. ч. на последних (2016 г.) – в Госдуму РФ. Не трудно предугадать, что так будет и на предстоящих выборах Президента РФ (в 2018 г.).

Пересмотр итогов приватизации позволил бы, помимо всего прочего, повысить уровень социальной справедливости в нашем обществе и существенно снизить сложившееся в нем неоправданное социально-экономическое неравенство граждан. Однако власть, судя по ее действиям, пока что не предполагает проводить фронтальный пересмотр итогов приватизации (и не объясняет, заметим, толком населению – почему?). После предыдущих выборов по ряду причин был проведен, так называемый «точечный» (причем в весьма редких, единичных случаях) процесс пересмотра итогов приватизации. Кроме того, был введен налог на роскошь, в число которой попал незначительный перечень материальных ценностей. Величина этого налога не идет ни в какие сравнения с возможными суммами налога на доходы, привнесенные ветром. К тому же в последнее время предпринимаются попытки «укоротить» принятый ранее перечень рассматриваемых ценностей. Так, в Госдуму РФ внесен проект Федерального закона (№ 48328), публичное обсуждение которого завершилось 14 июня 2016 г. В нем Минфин РФ предложил не признавать дорогими автомобили стоимостью менее 5 млн.рублей [3]. Сейчас «роскошным» считается автомобиль, стоимость которого превышает 3 млн.рублей. При расчете транспортного налога повышающий коэффициент применяется в случаях превышения именно последнего стоимостного порога. Предполагается, что этот закон вступит в силу с 2019 г. Не сложно заметить, что он направлен на защиту экономических интересов владельцев роскошных автомобилей, а не подавляющей остальной части населения страны (т.е. обычных граждан). Его действия направлены в противоположную сторону от решения насущных проблем, связанных с необходимостью устранения неоправданного экономического неравенства отдельных групп граждан, сложившегося в нашей стране. Инициатива Минфина РФ выглядит довольно странной, если не сказать больше. В особенности на фоне нынешней сложной экономической ситуации в стране, когда в бюджете недостает ресурсов

для покрытия целого ряда расходов. Прикрыть эти дыры в нем, нередко по инициативе того же Минфина РФ, пытаются в основном за счет снижения доходов обычных граждан, а не владельцев заводов, фабрик, банков и других экономических субъектов. Примеров тому множество. Приведем лишь один из них, известный всем. В России размер пенсий у обычных граждан невысок, на которую довольно сложно прожить. В результате в основном по данной причине значительная часть пенсионеров вынуждена трудиться. В текущем году по инициативе Правительства РФ (прежде всего – Минфина РФ) отменили индексацию пенсий работающим пенсионерам (причем в условиях довольно высокого темпа роста инфляции); пересмотрели правила начисления им надбавок к пенсиям за каждый год работы. Минимальная величина последних в 2016 г. (с 1-го августа) составила 222 руб. (в расчете на месяц) у работающих пенсионеров, у которых зарплата превышает 20 тыс. руб. У многих она ниже, поэтому и величина рассматриваемой надбавки еще меньше. Кстати сказать, на 222 руб., к примеру, в Москве можно купить лишь 0,35-0,4 кг. мяса говядины. Конечно, это более чем скромная надбавка за год работы пенсионера к его ежемесячной пенсии.

Инфляция, которая по-прежнему довольно высока (+7,8% - за первое полугодие 2016 г. к первому полугодю 2015 г. – по официальным данным)¹ существенно сократила реальные доходы пенсионеров (причем не только работающих).

Указанные выше меры по изысканию резервов для уменьшения дефицита бюджета, к сожалению, были направлены не на решение проблем по устранению неоправданного экономического неравенства между отдельными группами граждан нашей страны. Они в определенной мере даже их усугубили.

Чтобы эти проблемы успешно решались, необходимо, кроме внесенных нами выше предложений, реализовать на деле целый комплекс и других мер [6]. Прежде всего, повысить эффективность работы депутатов Госдумы РФ и Совета Федерации. Они должны быть не на словах, а на деле слугами народа, защищать его интересы. Для этого обязаны оперативно принять Федеральные законы, связанные с реализацией рассматриваемой Программы и осуществлять текущий контроль за ее выполнением. Должны быть предусмотрены и меры ответственности со стороны депутатов за сбой в данной работе, произошедшие по их вине. В этой связи целесообразно пересмотреть поря-

док оплаты труда депутатов Госдумы РФ и Совета Федерации. В настоящее время она установлена на уровне заработной платы, получаемой министрами Правительства РФ. Примерно одинаков у них с последними и набор предоставляемых льгот.

В настоящее время размер зарплаты депутатов и набор предоставляемых им льгот никак не зависит от результатов их труда. Принятый порядок не может не вызывать ряд вопросов, касающихся как самой величины платы за их труд, так и его эффективности. Прежде всего, в качестве исходной величины для расчета суммы оплаты труда депутата Федерального Собрания необходимо брать не зарплату министра Правительства РФ, а фактическую среднюю величину заработной платы работника, сложившуюся по стране в целом. Полученную величину необходимо умножить на поправочный коэффициент. Последний, по нашим расчетам, должен составлять в пределах 5-6. Такое превышение (пятишестикратное) заработной платы депутата над фактическим уровнем ее у обычных работников является оптимальным и вполне объяснимым (исходя из различий в сложности их труда, уровня квалификации и массы других факторов). Причем полученную величину заработной платы депутата Федерального Собрания надо подразделить на 2 части (70% и 30%).

Первая из них (70%) будет составлять гарантированную ее часть, которую они должны получать ежемесячно. А вторая (30%) – переменная, стимулирующая ее часть, «увязанная» с результатами их труда. Причем часть ее (примерно 10% из 30%) необходимо «увязать» с результатами выполнения предложенной выше Программы; а остальную – с другими показателями, характеризующими качество их работы. Набор последних должен состоять из основных плановых показателей, которые страна должна была достичь в своем развитии за год. Среди них в обязательном порядке должен быть показатель ВВП на душу населения. Он, как известно, входит в тройку показателей, используемых в мировой практике для характеристики качества жизни в той или иной стране. А на улучшение ее в конечном итоге и должна быть направлена вся деятельность депутатов Федерального Собрания. Переменную (стимулирующую) часть своей зарплаты они должны получать в конце года, исходя из достигнутых результатов в выполнении плановых показателей, используемых для характеристики качества их работы.

Аналогичные принципы целесообразно заложить и в систему оплаты труда депутатов региональных собраний. Только при этом должны

¹ Гудкова В. «Полугодовой отчет», Аргументы и факты, № 30, 2016, с. 20

быть учтены следующие обстоятельства. В качестве исходной величины для ее расчета необходимо брать среднюю заработную плату работника, сложившуюся в регионе. А поправочный коэффициент к ней должен быть установлен в пределах 1,5-2,0. Стимулирующую ее часть (30%), что вполне естественно, необходимо «увязывать» с достигнутыми результатами в деятельности региона.

Предлагаемая нами система оплаты труда депутатов имеет ряд достоинств по сравнению с действующей.

Во-первых, устанавливает в разумных пределах различия в уровнях заработных плат депутатов и работников, занятых в народном хозяйстве. Причем величина первой ставится в определенную зависимость от размеров второй, что, на наш взгляд, несомненно является дополнительным плюсом.

Во-вторых, она в своей основе содержит потенциал, направленный на повышение ответственности депутатов за эффективность своей работы.

В-третьих, побуждает депутатов оказывать более активное влияние на исполнительную власть в решении назревших социально-экономических проблем в нашем обществе.

В-четвертых, усиливает внимание депутатов к вопросам поиска дополнительных резервов экономического развития России.

Указанные изменения в отечественном законодательстве весьма важны, но ограничиваться только ими нельзя. Для устранения необоснованного и неоправданного экономического неравенства между гражданами нашей страны в рекомендуемой Программе необходимо предусмотреть и целый ряд других законодательных мер. В частности, направленных на перекрытие каналов незаконного обогащения, используя для этого кое-что из накопленного опыта в зарубежных странах, давшего положительный результат. Прежде всего, в законе должна быть закреплена норма, что незадекларированные доходы и другие виды капитала неизвестного (т.е. незаконного происхождения)

подлежат безусловному изъятию, а их владельцы – уголовному преследованию. Так поступают, к примеру, в Сингапуре, добившемся весьма впечатляющих положительных результатов в этом деле. Вместе с тем, необходимо на качественно новый уровень поставить вопросы борьбы с коррупцией. Принятых в последнее время в этой области мер оказалось явно недостаточно. Россия по-прежнему остается весьма коррумпированной страной. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. в мировом рейтинге по борьбе с этим злом, она хотя и продвинулась вперед в нем на 17 пунктов, но заняла лишь 119 место (из 168). Все это достаточно наглядно демонстрирует необходимость серьезного ужесточения в отечественном законодательстве мер ответственности за подобного рода преступления. В отдельных странах, например, в Республике Куба за взятку в сумме всего 10\$ США могут дать ее получателю 20 лет тюрьмы¹. В Китае за взятку в 80 тыс. \$ США предусмотрен расстрел², а за меньшие ее суммы – серьезные сроки лишения свободы для взяточполучателя. Мы не сторонники столь жестких мер наказания. Однако считаем не лишним было бы в законе установить, что за крупную взятку (размер которой надо оговорить в нем) следовала бы такая мера наказания, как конфискация имущества и серьезный срок лишения свободы (вплоть до пожизненного) взяточполучателя. В противном случае это зло, которое угрожает самой безопасности нашей страны, как показывает действующая практика, побороть невозможно [4].

Заключение

В заключении статьи отметим, что в ней мы коснулись лишь назревших первоочередных проблем, требующих оперативного решения, чтобы наша страна была более комфортной для жизни обычных ее граждан, а не только для богатых лиц. Мы отдаем себе отчет в том, что круг проблем в этой области гораздо шире.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23 июня 2016 г. «О внесении изменений в Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» (№ 215-ФЗ).

2. Проект Федерального закона № 48328 «О внесении изменений в статьи 361 и 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».
3. Габестро с. Как богачи живут в кризис // Аргументы и факты. № 17. 2016. с. 25.
4. Гетьман В.Г. Совершенствование правовых основ борьбы с коррупцией // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 16.
5. Гетьман В.Г. Совершенствование экономических отношений и отдельных аспектов учета в России //

¹ Зотов Г. Мрачный ангел, Аргументы и факты, № 30, 2016, с. 17

² Зотов Г. Палач для взяточника, Аргументы и факты, № 51, 2015, с. 7

- Финансовая аналитика: проблемы и решения. 201. № 16.
6. Гетьман В.Г. Нормативная база по корпоративному управлению нуждается в совершенствовании // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 6. с. 10-18.
 7. Гудкова В. 8000 рублей: одни живут на них месяц, другие – вечер // Аргументы и факты. № 16. 2015. с. 25.
 8. Зотов Г. Палач для взяточника // Аргументы и факты. № 51. 2015. с. 7.
 9. Зотов Г. Мрачный ангел // Аргументы и факты. № 30. 2016. с. 17.

T.R. SAAL,

*Ph.D., Professor of the Department of entrepreneurship
Estonian University of Applied Sciences
Entrepreneurship Minor,
Estonia, Tallinn,
E-mail: tomsaal100@gmail.com*

INTELLECTUAL CAPITAL AND ENTERPRISING IN THE BALTIC STATES

The value of the Intellectual capital is intangible property, which is expressed by the difference between the market value (the price of the sale), and the cost of material assets and TZ potential that is capable of creating new value. Value increases under the influence of five components: human capital, intellectual property, structural capital, customer capital and social capital. The value of the Intellectual Capital and the value of products / services depend on the number of enterprising people and their quality.

Keywords: Intelligent capital, human capital, structural capital, customer capital, intellectual property, social capital, enterprise, entrepreneurship and others.

Degtyarev Alexey Valerievich,

*Postgraduate
Moscow State University,
Faculty of Economics,
Department of Labour Economics and Personnel
CLOUDSTAFFING,
independent expert consultant in the field
of operational efficiency of enterprises and work in the "cloud"
Member of the New Economic Association
Russia, Moscow
e-mail: Alexey@degtyarev.pro*

CLOUDWORKING. CONNECTION BETWEEN OF ICT IMPACT AND SOCIAL AND LABOR RELATIONS TRANSFORMATION

In the post-industrial economy, ICT acquired a key role. The author shows the strengthening of the role of ICTs, and predicts that this growth will have a breakthrough effect both on the economy as a whole and its components, in particular the labor market and the social and labor relations. The economy of the future will be in the nature of the digital economy, and labor will be high-tech, highly intelligent by increasing ICT component in the commission of labor, which will lead to a digital work, the use of digital skills, and a completely new approach to the organization of labor is not the enterprise. A key form of employment in innovative economy must be innovative forms of employment was carried out by means of ICT, such forms of employment can be a "work in the cloud" as a kind and the next stage of the evolution of remote employment.

Keywords: ICT, remote employment, work in the "cloud", "cloudworking", "Digital native", "digital skills" social and labor relations.

Emelyanovich Anzhelika Aleksandrovna
*Candidate of economic Sciences, Associate Professor,
Head of construction economics and investment chair
Novosibirsk state architect –engineering university “NSAEU (Sibstrin)”,
Russia, Novosibirsk
E-mail: kristimof@yandex.ru*

Kulyagina Evgenia Alekseevna
*Candidate of economic Sciences,
Associate Professor of economics and entrepreneurship chair
Novosibirsk state architect –engineering university “NSAEU (Sibstrin)”,
Russia, Novosibirsk
E-mail: kulyagina_ea@mail.ru*

Tcurkan Elena Viktorovna
*Master's Degree student
Novosibirsk state architect –engineering university “NSAEU (Sibstrin)”,
Russia, Novosibirsk*

INCREASING OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE ACTIVITY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

The article investigates the possibilities to improve the effectiveness of innovation in the enterprise through the use of rational approaches to innovation management. Of particular relevance in an unstable external economic environment becomes application of effective management techniques for the organization and management of innovation, taking into account the scale and resource potential of the enterprise.

Key words: innovation, innovation management, innovation policy of enterprise, innovation program, innovation development models of the enterprise, innovative strategy of the enterprise.

Kalinina Olga Vladimirovna,
Doctor of economic Sciences, Professor
Higher School of Marketing and small business,
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University
Russia, St. Petersburg

Vasilyeva Maria Nikolaevna,
Competitor,
Higher School of Marketing and small business,
Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University
Russia, St. Petersburg
E-mail: m.n.vasilyeva@mail.ru

**ANALYSIS OF THE DESIRABILITY OF DEVELOPING INNOVATIVE
MECHANISMS FOR HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL
SYSTEM: THE CONCEPT FORMATION**

The article presents the results of a scientific analysis of the feasibility of using innovative mechanism of the education system organizing and human resources management- an educational network resource, formed on the basis of the practical application of the «triple helix» concept, adapted to Russian reality.

Key words: innovative mechanism; innovation; educational broker; academic broker; network resource; social efficiency, unified electronic educational space.

Petrova Lyudmila Vladimirovna,
*Ph.D. of physical and mathematical Sciences,
Associate Professor of information systems in the economy chair
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola*

Baranov Alexey Vladimirovich,
*Candidate of economic Sciences,
Associate Professor of Applied Statistics and Informatics chair
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola*

Tsaregorodcev Evgeniy Ivanovich
*Doctor of economic Sciences, Professor,
Department of Economics and Finance
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola*

**ABOUT THE INNOVATIVE METHODS OF FORECASTING
SUSTAINABLE DEVELOPMENT
ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC SYSTEMS OF THE REGION**

Considered the methodological issues related to the innovative methods of forecasting the sustainable development of ecological and economic systems (EES) of the region. It is proved that the imitating modeling (IM) is necessary for the prediction of such systems, which, in turn, confirmed the specific results obtained from the use of modern IT, Pilgrim and Arena Basic systems and innovative method IM - agent technologies - in the medium Any Logic.

Key words: ecological system of the region, imitating modeling, sustainability forecasting, Pilgrim, Arena Basic, Any Logic, innovative methods.

Potekhina Elena Nikolaevna,
Candidate of economic Sciences,
Associate professor of Economics and Finance Chair
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: elenavilor@yandex.ru

**W. BAUMOL MICROTHEORY OF BUSINESS INNOVATION
AND ITS ROLE FOR MODERN ECONOMY**

The problem of innovative business, its solutions in various fields of economy and business, are crucial for all of scenario conditions of the strategic social and economic development of the state. Works of William Baumol - Feltrinelli International Prize Laureate in Economic and Social Sciences 2005, were the methodological basis for the analysis of tendencies of development of small innovation business in Russia. The article discusses the key tenets of the theory, revealing the importance of different types of business - distribution and productive, characterized by their application and the consequences for national economies.

Key words: microtheory, innovation, entrepreneurship, distribution entrepreneurship, productive entrepreneurship.

Tunik Kirill Vadimovich
Postgraduate,
State University of Management
Russia, Moscow
E-mail: tunik-kirill@mail.ru

THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE SPORTS CLUSTERS IN RUSSIA

The existing sporting clusters in the Russian Federation are considered. Need of creation of new clusters is justified. The purposes and methods of lining of relations in branch are considered. Necessary actions for achievement of effective operation of clusters are selected.

Key words: sport industry, sport clusters, innovations in sport, physical culture.

Vikhrov Aleksandr Vladimirovich,
*Head of the Office of the Federal Tax Service of Russia in Samara region
Russia, Samara*

**TAX SECURITY AND ITS ROLE IN ECONOMIC DEVELOPMENT
AND INVESTMENT POTENTIAL SAMARA REGION**

Global challenges, both external and internal factors affecting the economic development of the state, need to be addressed many issues of economic security, including tax risks and tax security threats. The article deals with the theoretical foundations and organizational security features of the tax in relation to economic and investment development of the Samara region.

Key words: tax security, fiscal federalism, tax federalism, tax potential, tax risks.

Mironova Irina Borisovna,
*Candidate of economic Science, Professor,
First Vice Rector for Academic Affairs,
Professor of tax and taxation Chair,
Khabarovsk state university of economics and law
Russia, Khabarovsk
E-mail: mironova@ael.ru*

**THE FACTOR OF TAX BURDEN AND ITS INFLUENCE
FOR RESIDENTS OF AREAS OUTSTRIPS
SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT**

The tax burden, as the definition and as an indicator used to analyze the activity of economic entities - taxpayers is of great importance in the development of such entities as the area of advancing social and economic development. Article seeks to substantiate the impact of the tax burden on residents TASED, defining its role in the regulation established territories.

Key words: territory of advancing social and economic development, tax policy, resident, tax burden, analysis.

Novoselov Konstantin Viktorovich,
*Candidate of economic Sciences,
Deputy Head of the Control Department of the Federal Tax Service of the Russian Federation
State Advisor 2nd class,
Associate Professor, Chair of Tax and Customs Tariff Policy,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow,
E-mail: const75@mail.ru*

DEVELOPMENT OF TAX CONTROL USING THE ANALYTICAL METHODS

Problems of tax control concerning the formation and execution of obligations by taxpayers for income tax organizations include a wide range of issues and require new methods of its organization and conduct. The paper emphasized the importance of analytical methods, the use of which in the field of controlled transactions and transfer pricing is developing the theory and practice of tax control.

Key words: tax control, tax base, analytical methods, the transaction value for the purposes of taxation, interdependent persons, notification, controlled transactions

Khayrullin Ramil Kamilevich,
*Candidate of Technical Sciences,
Vice Rector on economy, Volga State Academy of Physical Culture, Sports and Tourism
Russia, Kazan
E-mail: hrk69@mail.ru*

METHODOLOGICAL AND ORGANIZATION FEATURES OF FINANCIAL SUPPORT REGIONAL CLUSTERS OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS

Territorial fragmentation of large sports facilities being built in different regions of a meaningful international competitions, creates unequal conditions for the development of physical culture and sports, it affects their financial support in the period after such events. Strengthening of regional base of physical culture and sport is regarded from the perspective of the cluster approach as an example of objects "Universiade -2013" in the Republic of Tatarstan. Considered the possibilities of the organizational structure and financial support cluster for its further sustainable development.

Key words: physical culture, sport, challenges and threats, cluster, state program, financial resources, public-private partnership.

Khetagurov George Valerevich
*Candidate of economic Sciences,
Associate Professor, Department of Finance and Credit
North-Caucasian Mining and Metallurgical Institute (State Technical University)
Russia, Vladikavkaz
E-mail: gykhetagurov@mail.ru*

MODERN APPROACHES TO DEFINITION OF THE PAYMENT SYSTEM

The article is devoted to analysis of different approaches to the definition of payment system and its entities. Investigated the language, presented in the regulatory legal acts, identified the differences and communications of concept "payment system" with related economic definitions, given the author's definition, based on a systematic approach.

Key words: payment system, clearing system, payment transaction, payment method, payment calculation.

Shabayev Rafael Erkinovich,
*Postgraduate,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
E-mail: rafael.shabaev@gmail.com*

TO THE QUESTION OF THE APPLICATION OF THE TOOLS OF RISK MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF REGIONAL TAX REGULATION

The article is devoted to the application of tools for risk management in the management of tax policy of the Russian Federation. The relevance of this study due to the need to improve the quality of management decisions in the field of public administration in conditions of uncertainty. The article contains the analysis of using risk management tools in the public sector of foreign countries and of the Russian Federation. The use of these tools should be comprehensive and cover all spheres of government. The article contains a description of the existing sources of risks and the implementation of the risk management system on the example of taxation – one of the directions of activities of authorities operating at the regional level. The introduction of an integrated system of risk management requires the analysis of sources and factors of risks, as well as the formation of the order of integration of the risk management system for each area of regional management.

Key words: tax policy, risk management, risk-based approach tax ris

Astrahantseva Irina Anatolievna,
Candidate of economic Sciences, Associate Professor,
Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk
E-mail: astrahantsevaia@gmail.com

Ignatova Tatyana Vasilievna,
Candidate of economic Sciences, Associate Professor,
Siberian Federal University,
Russia, Krasnoyarsk
E-mail: ignatova0307@yandex.ru

CONTROLLING OF ORGANIZATION LIABILITIES: ANALITICAL ASPECT

The article considers theoretical-methodological and practical aspects of the implementation of controlling functions of the debt of the organization's position. The main emphasis is on record debt load, as the basis for maintaining the stability and balance of finance. The practical approaches to the solution of management tasks in modern financial management are considered on the example of energy company included in the group of interrelated organizations.

Keywords: financial management, organization liabilities, credit debt, debt burden, operation profit, financial stability.

Bakulevskaya Diana Andreevna
Postgraduate, Department of accounting, tax and economic security
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: blv_fm@mail.ru

FEATURES OF ORGANIZATION ACCOUNTING AND ANALYSIS PROVIDING OF INTERNAL CONTROL FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

The article discusses the interconnections between management, financial accounting and the need to develop information and analytical support of foreign economic activity of the organizations for ensuring internal controls.

Key words: accounting and analytical support, internal control in the sphere of foreign economic activity.

Bakulevskaya Larisa Vitalyevna,
Candidate of Economic Sciences
Associate Professor at the Department of accounting, tax and economic security
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: blv_fm@mail.ru

Sokolova Ksenia Anatolievna
Master
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: ka.sokolova94@yandex.ru

ANALYTICAL USE REPORT ABOUT FINANCIAL RESULTS ON THE EXAMPLE OF THE COMPANY PJSC "TATNEFT"

The problem of providing information about the financial condition of the organization to external and internal users requires enhanced analytical capabilities of report on financial results. In the article performed the analysis of financial results statement of the company PJSC "Tatneft". Revealed the importance of an information report for internal users.

Key words: report about financial results, Profits and Losses Report, analytical capabilities, horizontal, vertical analysis.

Boboshko Vladimir Ivanovich,
Doctor of economic Sciences, Professor,
Professor of Economics and Accounting chair,
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation named after V.Y. Kikot
Russia, Moscow
E-mail: V.Boboshko@mail.ru

APPLICATION OF SPECIAL ACCOUNTING KNOWLEDGE IN LEGAL PRACTICE

Accounting knowledge contains many specific standards established by the legislation, requirements, methods and ways of accounting objects and their assessment, the application of which is mandatory for compliance with accounting procedures and the formation of the accounting (financial) and tax reporting. The article describes the features of the application of such knowledge in the area of legal practice, the forms used in conducting audits.

Key words: legal practice, accounting knowledge, forms and methods of knowledge, the admissibility of evidence, the actions of the law enforcer.

Boboshko Vladimir Ivanovich,
*Doctor of economic Sciences, Professor,
Professor of Economics and Accounting chair,
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation named after V.Y. Kikot
Russia, Moscow
E-mail: V.Boboshko@mail.ru*

N. V. Orlova
*Adjunct,
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation named after V.Y. Kikot
Russia, Moscow
E-mail: onv-orlova@yandex.ru*

LABOR RESOURCES ACCOUNTING IN THE OUTSTAFFING SYSTEM

This article is dedicated to the topical problem of legal support of the outstaffing. Considered the changes of the labor legislation in Russian Federation in the article, that established the procedure and conditions for borrowing personnel from other employers.

Keywords: Labor potential, outstaffing, outsourcing, contingent labor, private employment agency, external resource.

Derevyashkin Stepan Anatolevich,
*Candidate of Economic Sciences
Associate Professor at the Department of accounting, tax and economic security
Volga State University of Technology
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: bua.2015@mail.ru*

POSSIBILITY OF FACTOR ANALYSIS IN EVALUATION OF ENTERPRISE RISKS AND ITS IMPACT ON THE CAPITAL OF ORGANISATIONS

The article describes the approaches to the analysis of risks in modern conditions, defined essence and the purpose of risk analysis. As part of the study of the impact of entrepreneurial risks in the capital of the organization, consider using factor analysis methods to assess capital changes due to the effects of risks and the effectiveness of measures aimed at reducing of the risk.

Key words: risk, capital, risk analysis, factor analysis.

Evstafieva Alsu Husainovna,
Candidate of economic Sciences, Associate Professor,
Department Of Economics and Business in the construction
Kazan State University of Architecture and Construction
Russia, Kazan
E-mail: evalsu@yandex.ru

Ermakova Alexandra Igorevna,
Master of Economics and Business in the construction
Kazan State University of Architecture and Construction
Russia, Kazan
E-mail: sas-ermakova@mail.ru

**PAYMENT SYSTEM DEVELOPMENT
IN TERMS OF MATERIAL STIMULATION
EMPLOYEES OF COMPANIES USING KPI INDICATORS**

The application of advanced management methods, distribution and economic incentives for employees of enterprises is motivating basis for the development of enterprises, enhance the effectiveness of labor resources. The article deals with the theoretical basis of the remuneration system in terms of material incentives for workers with key performance indicators, developed the method of premium calculation based of on KPI's, which reflects the compliance costs of workers receive material compensation.

Key words: key performance indicators, bonuses condition, effective stimulation methods, wage system.

Kolesnik Aleksey Leonidovich,
Head of the branch Federal Governmental Institution
"Black Sea Fleet Management" - "5 financial and economic service"
E-mail: revizia2012@gmail.com

PLANING OF INTERNAL AUDITS PUBLIC INSTITUTIONS

At the present stage of development of the control of risk-oriented planning is the main way of internal audit planning. However, most ministries and agencies have only recently started to apply this kind of planning or switched to a risk-oriented planning is still using in the course of planning as the main indicators for inclusion in the plan termination date of the last control activities and the volume of untested period expenses. Even 20-30 years ago, this approach was fundamental in the planning of control activities and on the condition of relatively low degree of variability in the regulatory framework, centralized economy and a sufficient number of staff supervising bodies meet the requirements of time, allowing for continuous monitoring and audit process. Currently, the economic situation is becoming increasingly uncertain, the regulatory framework - changing and staff numbers of supervisory structures does not allow to carry out checks in continuous manner. However, the obligation to help the department (ministry) to achieve the goal set by the Budget Code, to provide targeted, legitimate and effective use of budget funds, using systematic, consistent approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control and governance requires to audit primarily processes, the risk of violation in which is higher. For identification of such processes is necessary to introduce a risk-oriented planning. The reorientation of the public internal audit of high-risk facilities will provide a check in the first place the state-owned institutions, which are the most likely significant financial irregularities.

Key words: internal audit plan, risk-based planning, risk, conception, budget

Makarenko Svetlana Anatolyevna

Candidate of economic Sciences

Associate Professor of the Department of audit

FGBOU VPO "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"

E-mail: svetmakarenko888@mail.ru

Golubtsova Anastasia Andreevna

Student

FGBOU VPO "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"

E-mail: ms.golubcova@mail.ru

Babak Anastasia Pavlovna

Student

FGBOU VPO "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"

E-mail: Leonid1690@mail.ru

THE CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNAL CONTROL IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

The article is devoted to problems of formation of the system of internal control, described the main elements of the internal control system, studied classification criteria, the nature and types of control procedures. The proposed model of implementation of internal control management system of small and medium-sized businesses. Developed recommendations on the allocation of authority and control in organizations, the observance of which will ensure the effectiveness of the internal control system at the lowest cost.

Key words: internal control, risk assessment, control procedures

Makarenko Svetlana Anatolyevna

Candidate of economic Sciences

Associate Professor of the Department of audit

FGBOU VPO "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"

E-mail: svetmakarenko888@mail.ru

Sgonnikova Alena Aleksandrovna

Undergraduate

FGBOU VPO "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"

E-mail: laishevtseva94@mail.ru

THEORETICAL ASPECTS OF CONDUCTING HR AUDIT IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

The article is dedicated to HR audit, formulated its concept, grouped the risks associated with violations in personnel records. With internal and external prerequisites for verification, the authors propose a technique of carrying out personnel audit in commercial organizations.

Key words: personnel audit, personnel management, risks in personnel records management, HR audit technology.

Nesterov Vladimir Nikolaevich,

Doctor of economic Sciences,

Head of the Economic Analysis and Audit chair,

Kazan (Volga) Federal University,

Russia, Kazan

E-mail: Nesterov_kki@mail.ru

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM IN THE FORMATION OF COMPANY'S STRATEGY

The article describes the problem and the mechanisms of formation of information base of management product-assortment development of the enterprise. Particular attention is paid to the accounting and analytical support of economic optimization of the production program, development processes, introduction of new products and other innovations.

Key words: innovation, analytical and accounting system, production program, research and development, functional and cost analysis, expenses, profit margin

Rastamhanov Ruslan Rifovich
Postgraduate,
Tyumen State University,
Executive Director of "RASTAM-Ecology"
Russia, Tyumen
E-mail: bgd@rastam.ru

THE ROLE OF REPORTING IN THE FIELD OF ORGANIZATIONS' SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN ENSURING ENVIRONMENTAL SAFETY OF BUSINESS

Sustainable development of organizations in Russia, as well as in other countries, subject to national legislation, taking into account international standards. Economic regulation mechanism fully applies to environmental safety and effectiveness of the organizations in the environmental field. The article deals with problems of formation of reporting on environmental efficiency of oil companies, offered the direction of improvement.

Key words: ecological safety, environmental risks, economic mechanism, economic regulation, reporting principles, sustainable development.

Savinova Evgeniya Anatolevna,
Candidate of economic Sciences
Associate Professor,
Chair of Finance and Statistics,
Bryansk State Academician I.G. Petrovski University
Russia, Bryansk
E-mail: joan.savinova@gmail.com

Saltykova Olga Ivanovna,
Master student,
Bryansk State Academician I.G. Petrovski University
Russia, Bryansk
E-mail: m.olya93@mail.ru

**RELIABILITY ASSESSMENT OF THE BANK ON THE EXAMPLE
PJSC "MOSCOW INDUSTRIAL BANK"**

The article deals with the problem of assessing the reliability of banks. The key indicators for the evaluation activities are net assets (real assets net of debt), the amount of borrowed funds on deposits of physical persons, the number of interbank transactions (the value received and issued borrowings of other financial institutions).

Special attention is paid to the study of the specific application VS Kromonov method for compiling reliability rating of banks. We consider the criteria for calculating financial indicators, their relationship with the normative values, as well as defining characteristics of the composite reliability index. The basis of calculation methods laid such indicators as the general safety factor, instantaneous liquidity ratios, capital protection, stock capitalization of profit, cross-ratio.

The authors present the calculation of reliability indices on the example of PJSC "Industrial Bank" by the method of VS Kromonov. The analysis led to the conclusion that the bank is not reliable, as evidenced by the disparity of calculated coefficients to the standards.

Key words: reliability of the bank, the bank's rating, the stability of the bank, VS Kromonov method.

Khudyakova Tatyana Albertovna

*Candidate of economical Science, Associated professor
Head of the chair « Economics and Management at the enterprises
of sphere of services, recreation and tourism»
South Ural State University
Russia, Chelyabinsk
E-mail: ek_pred@mail.ru*

**DEVELOPMENT OF INTEGRATED INDICATORS ASSESSMENT OF THE LEVEL
OF FINANCIAL AND ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE ENTERPRISE**

The article is devoted to the development of an integral indicator of the level of financial and economic sustainability on the basis of analysis of the functioning of economic entities in modern conditions of the variable economy. The construction of indicators of certain financial and separate economic sustainability considered as random variables distributed according to a particular distribution law with relevant this law parameters, take into account the existence of target limits.

Key words: sustainability of the enterprise, integrated component of sustainability, economic sustainability, goal-setting, the target area, the factor of tactical sustainability in relation to the goal.

Tsapaeva Svetlana Radifovna,

*Chief Accountant
OOO "Gazprom gas distribution Yoshkar-Ola",
Russia, Yoshkar-Ola*

METHODOLOGICAL FEATURES OF COST ACCOUNTING IN GAS DISTRIBUTION COMPANIES

Issues relating to the costs accounting and the formation of the cost, do not lose its relevance because of its methodologically correct solution depends the financial position, determined by the level of progress of key performance indicators of business organizations. Specifics of gas distribution companies influences the organizational and methodological issues of cost accounting, and therefore there is a need to find more effective and optimal approaches to substantiation production accounting.

Key words: costs of production, decision making, management accounting, production accounting, classification of costs, business process, cost module

Shvetsova Natalia Kimovna,
*Candidate of economical Science,
Associate Professor, Department of Economics and Finance
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola*

**ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF
MANAGEMENT FOR ORGANIZATION'S SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

Managing of organization's sustainable development has high requirements for information support of the decisions, to develop, in particular, and on the basis of accounting and reporting. The article deals with provisions related to the need to improve the reliability of the information, technology of its preparation and unification. Identified the boundaries of the integrated management reporting, formed on the basis of the modular approach.

Key words: information security, information technology, reporting, reliability, management accounting, integration.

Boboshko Vladimir Ivanovich,
*Doctor of economic Sciences, Professor,
Professor of Economics and Accounting chair,
Moscow University of the Ministry of Internal Affairs
of the Russian Federation named after V.Y. Kikot
Russia, Moscow
E-mail: V.Boboshko@mail.ru*

PREVENTION OF CORRUPTION INTERNAL AFFAIRS AGENCIES

This article describes the measures aimed at preventing of the corruption facts in internal affairs agencies.

Key words: corruption, anti-corruption, anti-corruption policy.

Getman Viktor Grigorevich,
Doctor of Economics, Professor
Department of Accounting, analysis and audit of the
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia
E-mail: buhuchet@fa.ru

***DISCLOSURE ISSUES OF INFORMATION ABOUT BENEFICIARIES-OWNERS
OF COMPANIES AND ELIMINATION OF UNJUSTIFIED ECONOMIC DISPARITY
OF RUSSIAN CITIZENS***

Current disclosure issues of information about beneficiaries-owners of companies are assessed critically in the article. Analysis of novelties arose with adopting of Federal Law n215-FZ is provided, and recommendations to make it's contents better are given.

Attention was devoted to issues of elimination of unreasonable and unjustified economic disparity of Russian citizens. Development of Complex program of disparity elimination and it's urgent implementation are recommended to government bodies. Primary measures and specific recommendations to reach the goal are provided in the article.

Key words: information about beneficiaries-owners of companies; clarification disclosure issues and requirements; main direction of elimination of unreasonable and unjustified economic disparity of Russian citizens.