

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

**НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ
И ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ**

**Выходит 6 раз в год
№ 6(17) – 2013ноябрь-декабрь**

Входит в систему РИНЦ

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, пр. Гагарина, д. 5, офис 9.

Главный редактор:

Н.И. Сазонов, заслуженный работник
культуры Республики Марий Эл

Научный редактор:

О.А. Миронова, д-р экон. наук, профессор

Редакционная коллегия:

М.А. Азарская, д-р экон. наук, профессор
Л.И. Гончаренко, д-р экон. наук, профессор
В.Г. Когденко, д-р экон. наук, профессор
О.Г. Королев, д-р экон. наук, профессор
М.И. Кутер, д-р экон. наук, профессор
М.В. Мельник, д-р экон. наук, профессор
В.Л. Поздеев, д-р экон. наук, профессор
Л.В. Попова, д-р экон. наук, профессор
Е.Д. Рыжаков, д-р экон. наук, профессор
Ф.Ф. Ханафеев, д-р экон. наук, профессор

Технический редактор:

А.Ф. Ханафеев

Подписано в печать 20.12.2013 г.
Формат 60x84/8. Усл.печ.л. 29,52
Заказ № 326. Тираж 1000 экз.
Редакция журнала:
424000, Йошкар-Ола, пр. Гагарина, 5, офис 9
© ООО "Научно-консалтинговый центр"
Отпечатано в ООО "Стринг",
г. Йошкар-Ола, ул. Кремлевская, д. 31
Цена договорная.

Статьи рецензируются.

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

**Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения
авторов публикуемых статей.**

СОДЕРЖАНИЕ

ПАМЯТИ ВЕЛИКОГО УЧЕНОГО В.Ф. ПАЛИЯ .

НОВОСТИ НАУКИ

Мельник М.В., Ветрова И.Ф. *О Ежегодной международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора С.Б. Барнгольц*

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Аюпов А.А. *Содержание понятия и сфера применения риск-инжиниринга на финансовом рынке*

Бабин В.А. *Инновационный потенциал экономики и показатели оценки инновационного развития.....*

Ахмадеева М.М. *Инновационные составляющие решения жилищной проблемы*

Сучков Е.В. *Инновационная составляющая в развитии российской и мировой экономики.....*

Смирнов А.А. *Финансовые факторы инновационного развития экономики страны.....*

Царегородцев Е.И. *Инвестиционная привлекательность региона в контексте инновационной экономики*

Низова Л.М. *Формирование инновационной среды для управления динамикой развития социально-экономических систем*

Суворова А.П. *Классификационные признаки секторов инновационной экономики*

Полухина А.Н. *Использование инновационных инструментов в системе взаимодействия экономических субъектов*

Яценко А.Ю. *Особенности стратегии инновационного развития экономики страны.....*

Семагин И.А., Балакин А.П. *Финансовый механизм управления Банком России: теоретическое обоснование и особенности налогообложения*

Ведерникова Т.В. *Управление финансовой устойчивостью на основе данных отчетности коммерческого банка*

Файзуллаев З.Я. *Развитие рынка банковского кредитования.....*

Хафизов А.Ф. *Проблемы теории и практики оценки кредитного риска*

Кукарова Н.Н., Лузганова Е.Б. *Взаимодействие коммерческих банков и хозяйствующих субъектов реального сектора экономики на основе применения инструментов риск-инжиниринга*

Полтева Т.В. *Анализ возможности применения депозитарных расписок как инструмента финансового инжиниринга*

Кожанов Т.В. *Проблемы инновационного развития козоводческих хозяйств России*

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Гетьман В.Г. *Резервы дальнейшего совершенствования системы налогов и сборов в России*

Миронова О.А., Ханафеев А.Ф. *Теоретическое обоснование и практическое решение проблемы имущественного налогообложения*

3 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Малолетко А.Н., Малолетко Н.Е. *Обеспечение экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса с применением теории игр.....* 121

7 **Михеева Т.Н.** *Современные технологии в системе управления надежностью коммерческого банка* 125

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

13 **Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю.** *Цели финансовой отчетности и аудита: методологические проблемы определения критериев и обоснования классификации искажений финансовой отчетности* 131

17 **Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г.** *Двухуровневая подготовка бухгалтеров: проблемы и решения.....* 142

21 **Бакуменко Л.П.** *Методы аналитической оценки экономической устойчивости хозяйствующего субъекта.....* 147

30 **Герасимова Л.Н., Ригина А.А.** *Особенности составления консолидированной отчетности* 151

36 **Лисин Е.М., Стриелковски В., Анисимова Ю.А., Гуца А.О.** *Анализ влияния структурных факторов на эффективность применения стратегий рыночной силы генерирующими компаниями на оптовом рынке электроэнергии* 159

40 **Шилова Л.Ф., Зыкова Н.П.** *Проблемы развития теории бухгалтерского учета* 165

47 **Мальсагов И.А.** *Методическое развитие стратегического управленческого учета и анализа в организациях.....* 169

51 **Миргородская М.Г.** *Роль аудита в инновационной экономике.....* 175

54 **Сунгатуллина Р.Н.** *Аудит эффективности организации бухгалтерского учета в части исполнителей учетного процесса* 178

60 **Вокина Е.Б.** *Инновационный и технический аудит ...* 187

63 **Курилов К.Ю.** *Анализ деятельности предприятия с учетом влияния цикличности.....* 191

71 **Каратаева Г.Е., Кузьменко О.А.** *Теоретическое обоснование прибыли и капитала в качестве ключевых показателей экономического роста организации* 196

77 **Герасимова Л.Н., Чернышова Е.Р.** *Учетный механизм формирования резерва под предстоящие отпуска работников.....* 203

87 **Яковлева Л.Я.** *Основы формирования учетной политики по международным и российским стандартам* 210

91 **Деревяшкин С.А., Войнорович И.Р.** *Раскрытие информации о рисках в отчетности организации* 214

97 **Сабирьянова Л.Р.** *Управление рисками на основе информации управленческого учета* 218

101 **Михеева С.Н.** *Роль управленческого и производственного учета в современных условиях хозяйствования.....* 223

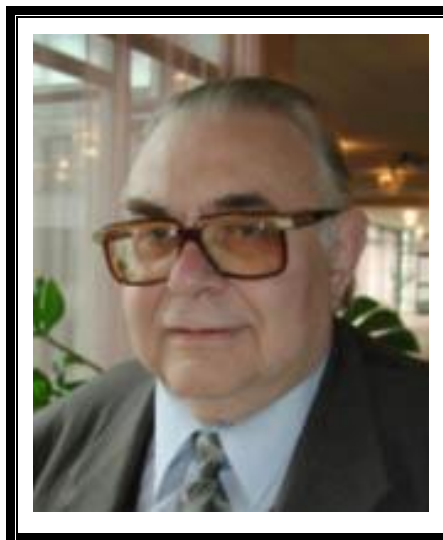
109 **Антонова М.В.** *Развитие отчетности организаций потребительской кооперации на основе концепции GRI.* 226

114 **Варьякова И.Ю.** *Информационное обеспечение управления эффективностью бизнеса на основе отчетности в области устойчивого развития организаций* 231

114 **Гринько А. Е.** *Проблемы формирования интегрированной учетно-контрольной информации для управления активами организаций* 234

ANNOTATIONSTOTHEARTICLES 238

12 ноября 2013 года вся бухгалтерская общественность прощалась с великим ученым – бухгалтером: на 87-м году ушел из жизни доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации
Виталий Федорович Палий



"Люди уже тысячелетия назад научились писать, изображать знаками свою речь на материальных предметах, и это создало возможность "говорить и воспринимать речь" в течение очень долгого времени, буквально – через века. Человека уже давно нет на Земле, а мы читаем и "слышим" его слова, он раскрывает нам свои мысли" (из книги В.Ф. Палия " Что было, то было. Воспоминания").

Как много нашим соотечественникам удалось услышать из уст и прочитать в работах Виталия Федоровича Палия при его жизни. Этот вклад в науку действительно не имеет цены. Его имя в бухгалтерской профессии тесно связано с развитием теории бухгалтерского учета, с решением проблем учета затрат и калькуляции с внедрением в практику российского учета международных стандартов финансовой отчетности.

Как практикующий аудитор Виталий Федорович создал многогранную методическую основу для аудита не только коммерческих, но и государственных структур. На его работах развивалась методика аудита финансовой отчетно-

сти, составляемая по требованиям международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и с применением международных стандартов аудита (МСА).

Свою профессиональную жизнь Виталий Федорович начал в 50-х годах прошлого столетия, осваивая профессию главного бухгалтера сначала на заводе, затем в отраслевом управлении Черноморского совнархоза.

Научную и преподавательскую деятельность Виталий Федорович вел с 1966 года, работая в должности: заведующего кафедрой и проректора по научной работе в Одесском институте народного хозяйства, заведующего кафедрой Московского государственного ин-

ПАМЯТИ ВЕЛИКОГО УЧЕНОГО В.Ф. ПАЛИЯ

дустриального университета, заведующего кафедрой экономики на заводе – втузе при ЗИЛе (Завод имени Лихачева в г. Москве), профессора экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

Российская бухгалтерская научная школа получила в свой актив огромное количество трудов великого ученого, среди которых фундаментальные учебники по финансовому учету, управленческому учету, по международным стандартам финансовой отчетности, множество монографий и научных статей, докладов и выступлений на международных, союзных и всероссийских научных конференциях. Готовясь к своей юбилейной научной конференции на тему "Проблемы теории бухгалтерского учета" (2007 год), Виталий Федорович на 80-м году жизни поднял одну из жизненно важных для бухгалтерской науки проблему о правильном трактовании и развитии понятий предмета, объекта, метода бухгалтерского учета, новых направлений методологии бухгалтерского учета, отмечая, что долговое время теоретические подходы к бухгалтерскому учету в России не менялись, между тем развитие рыночных отношений настоятельно требует пересмотра многих теоретических позиций. [Ошибка! Неизвестный аргумент ключа., с. 11].

В сети Интернет можно найти большое количество информации о жизни и деятельности профессора Палия Виталия Федоровича, основавшего в начале перестроечных времен ЗАО "Союзаудит", возглавлявшего в 1991 году аудиторскую палату СССР и выполнявшего огромный пласт общественной и научной работы в качестве: члена совета аудиторской палаты Российской Федерации, эксперта по программам ООН и ЕЭС по учету и аудиту, заместителя председателя Методологического Совета Министерства финансов РФ, члена Президентского совета ИПБ России, члена экспертного

совета национальной организации по стандартам финансового учета и отчетности Российского союза промышленников и предпринимателей и многих других качествах.

Ничто не может заменить личного общения с Виталием Федоровичем его современников, в памяти которых навсегда останутся его острый ум, уникальная внимательность, доброжелательность и уважение к любому собеседнику.

Мне, как аспиранту Финансового института (г. Москва) 80-х годов, посчастливилось слушать лекции Виталия Федоровича в аудитории, его выступления на конференциях, и как научному консультанту своей докторантки общаться с Виталием Федоровичем в 2010 году у него на даче. Навсегда в памяти останутся его размышления по поводу будущего нашей российской бухгалтерской науки и горячее желание, невзирая на возраст, остаться востребованным своими коллегами и учениками.

В своих воспоминаниях Виталий Федорович написал: "Жизнь каждого человека уникальна и неповторима. Сам человек – действительно творец своей судьбы. Формируется она под влиянием его совести, воспитания, различных жизненных обстоятельств. Под влиянием людей, его окружающих, их и его поведения, принимаемых решений" [2, с. 234].

*Научный редактор журнала,
доктор экономических наук, профессор
Миронова Ольга Алексеевна*

Список литературы

1. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 86 с.
2. Палий В.Ф. Что было, то было. Воспоминания. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 238 с.

НОВОСТИ НАУКИ

Мельник Маргарита Викторовна,
д-р экон. наук, профессор кафедры "Аудит и контроль"
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации"
Россия, г. Москва
E-mail: eaa@fa.ru

Ветрова Ирина Федоровна,
канд. экон. наук, доцент,
зам. заведующей кафедрой «Аудит и контроль»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва
E-mail: eaa@fa.ru

О ЕЖЕГОДНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, ПОСВЯЩЕННОЙ ПАМЯТИ ПРОФЕССОРА С.Б. БАРНГОЛЬЦ

Обзор состоявшейся 12-13 декабря 2013 года в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации Международной научно-практической конференции имени С.Б. Барнгольца.

Международная научно-практическая конференция, посвященная памяти выдающегося российского ученого Сары Бенционовны Барнгольца, проходившая 12-13 декабря 2013 года в

Финансовом университете, стала уже пятой встречей ее учеников, и тех, кто прекрасно знал ее и непосредственно общался с ней.



Тема этой конференции: "Инновационные методы учета, статистики, аудита и анализа бизнеса". Организационный комитет конференции возглавил директор Департамента регу-

лирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Министерства финансов Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, науч-

НОВОСТИ НАУКИ

ный руководитель факультета «Учет и аудит» **Шнейдман Леонид Зиновьевич**. В состав организационного комитета также вошли: **Мельник Маргарита Викторовна**-д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор кафедры "Аудит и контроль"; **Клепикова Людмила Васильевна**, декан факультета «Учет и аудит», к.э.н., профессор; **Бариленко Владимир Иванович**, заведующий кафедрой «Экономический анализ», д.э.н., профессор; **Булыга Роман Петрович**, проректор по стратегическому развитию, заведующий кафедрой «Аудит и контроль», д.э.н., профессор; **Вахрушина Мария Арамовна**, заведующая кафедрой "Управленческий учет", д.э.н., профессор; **Гетьман Виктор Григорьевич**, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях», д.э.н., профессор; **Качкова Ольга Евгеньевна**, заведующая кафедрой «Бухгалтерский учет в финансово-кредитных и некоммерческих организациях», д.э.н., профессор; **Салин Виктор Николаевич**, заведующий кафедрой «Статистика», к.э.н., профессор.

По традиции с приветственным словом к участникам конференции выступил ректор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации доктор экономических наук, профессор **Эскиндаров Михаил Абдурахманович**, отдав дань памяти выдающемуся российскому ученому, профессору С.Б. Барнгольц.

Среди участников конференции были представители Министерства финансов России, Палаты налоговых консультантов России, Территориального управления Федеральной службы

финансово-бюджетного надзора в Московской области, иностранные гости из США, Болгарии, Украины, Беларуси и многочисленные представители российских вузов: Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Нижегородского государственного университета им. Лобачевского, Чувашского кооперативного университета, Поволжского государственного технологического университета, Казанского (Приволжского) федерального университета, Российского государственного аграрного университета – МСХА им. К.А. Тимирязева, Оренбургского государственного аграрного университета, Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, Российского государственного технологического университета им. К.Э. Циолковского – МАТИ, Московского государственного университета управления Правительства Москвы, Российского государственного социального университета, а также специалисты коммерческих структур.

В конференции приняли участие свыше 350 человек (научно-преподавательский состав, аспиранты, магистры, студенты) из 52 высших учебных заведений.

С ключевым докладом выступил **Леонид Зиновьевич Шнейдман**, который вспомнил годы работы с С.Б. Барнгольц и отметил ее заслуги в области стратегии формирования российской учетно-аналитической школы. В своем докладе Л.З. Шнейдман уделил внимание современным тенденциям развития методологии учетно-аналитического обеспечения инновационного развития и повышения конкурентоспособности российских предприятий.



На пленарном заседании выступили с докладами представители органов государственной власти, бизнеса, зарубежные и российские ученые.

Начальник отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Минфина России **И.Р. Сухарев** представил актуальный и в тоже время дискуссионный доклад «Инновационные методы в современном учете», в котором он рассматривал достоинства и недостатки современных подходов к ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности, об их информационной составляющей для заинтересованных пользователей.

Партнер BDO **Л. В. Ефремова** выступила с докладом «Оценка системы внутреннего контроля компаний для целей аудита».

Руководитель Департамента по налоговому консультированию и стажировки Палаты налоговых консультантов, Управляющий партнер ООО "Консультационная фирма «Демишева и Ко» **Т.А. Демишева** сделала доклад «Ключевые изменения налогового законодательства в 2014 году и их влияние на бизнес».

Профессор из США **John Ahern** (DePaul University) выступил с докладом на тему «Экономический кризис и предупреждение мошенничества организаций».

В ходе конференции работали научные секции по направлениям:

- аудит и финансовый анализ;
- финансовый учет и отчетность;
- управленческий учет в бизнес-структурах;
- бухгалтерский учет в некоммерческих организациях;
- статистический анализ социально-экономических явлений.

Хорошей традицией такого рода научно-практических конференций стала дань памяти ведущим ученым России, учителям – руководителям научных школ. Среди выдающихся ученых российской учетно-аналитической школы отмечены наряду с С.Б. Барнгольц: Татур Сергей Кузьмич, Баканов Михаил Иванович, Соколов Ярослав Вячеславович, Гиляровская Лилия Тимофеевна, Палий Виталий Федорович, Подольский Владимир Исакович, Петрова Валентина Ивановна и многие другие. Хочется подчеркнуть, что это те специалисты, которые внесли при жизни значительный вклад в развитие учетно-аналитической науки, сделали очень

много для развития бухгалтерского учета, экономического анализа, аудита и контроля.

Кроме того, они создали новые научные направления в тех сегментах бизнеса, которые являлись непривычными для российской экономики. Так, М.И. Баканов, С.Б. Барнгольц и Л.Т. Гиляровская заложили основы аналитической науки в финансовой сфере. Их работы по организации аналитической деятельности банковской сферы были первыми в нашей стране и внесли существенный вклад в совершенствование организации и повышение эффективности деятельности финансовых структур.

Сара Бенционовна Барнгольц, имея огромный опыт работы в Центральном банке и коммерческих банках, выступала с инициативой о развитии аудита банковской деятельности. Она практически сформировала и определила развитие аудита в коммерческих банках, показала специфику и направленность методов проведения проверок, сформировала систему аудиторских доказательств, разработала весьма интересные и результативные тесты, которые позволили выявить резервы банковской деятельности. Ею были сделаны предложения в области усовершенствования форм взаимодействия банков с реальным сектором экономики, в частности, интересными были предложения по совершенствованию деятельности кредитных подразделений коммерческих банков.

Профессорско-преподавательский состав Финансового университета гордится тем, что Сара Бенционовна Барнгольц в течение многих лет работала в вузе, заведовала кафедрой, была профессором-консультантом, подготовила за годы своей работы большое количество докторантов и аспирантов, которые работают в нашей стране за рубежом. Ее имя помнят практически все специалисты, занимающиеся экономическим анализом, бухгалтерским учетом и аудитом.

Универсальность этого ученого состоит в том, что независимо от области деятельности, будь это промышленное предприятие, будь это банк или некоммерческая организация, разработки Сары Бенционовны опережали и касались практически всех тех сегментов бизнеса, которые по-настоящему развиваются только сегодня, в условиях рыночной экономики. Тем не менее, занимаясь анализом хозяйственной деятельности в централизованной экономике, она сумела и увидела те позиции, которые по-

НОВОСТИ НАУКИ

звolyают повысить заинтересованность любой организации в эффективности своей деятельности, найти те рычаги, которые могут быть использованы для того чтобы получить наибольшую отдачу от вложенных ресурсов и добиться высокой эффективности деятельности предприятия. Сара Бенционовна занималась множеством вопросов, ее имя связано, прежде всего, с вопросами управления оборотным капиталом, оборотными средствами предприятия, как это формулировалось в условиях рыночной экономики и в теории резервов производств. При этом, когда речь шла об оборотных средствах предприятия, Сара Бенционовна подходила к этому вопросу достаточно широко, рассматривала не только пути улучшения использования оборотных средств, но и источники их формирования, что стало особенно актуально при переходе на рыночную экономику. Прекрасно зная банковскую систему страны, она показывала значимость кредита, использование кредита в централизованной экономике как важнейшего фактора контроля за использованием ресурсов. Эти вопросы рассматривались на примерах торговли, потребительской кооперации и других отраслей, которые были не ключевыми для централизованной экономики, но очень важны сегодня в рыночной экономике. Опережая время, Сара Бенционовна в своих исследованиях сумела увидеть те стороны экономических процессов, которые становятся востребованными сейчас и будут востребованы в будущем.

Очень важным аспектом исследования Сары Бенционовны является изучение резервов производства. При этом она впервые поставила вопрос о том, что резервы нужно искать целенаправленно и при этом обеспечивать комплектность резервов, поскольку реализация какого-либо одного направления совершенствования деятельности предприятия может привести к диспропорции и не даст синергетического эффекта. Постановка вопроса о необходимости выравнивания различных элементов

производства, тем самым формирования комплектных резервов, которые являются реальным источником повышения эффективности производства оставила серьезный след в аналитической науке, и на эти позиции, исследуемые до сих пор, ссылаются очень многие ученые. Мало кто из аналитиков ставит вопросы так остро и четко, что естественно может стать в дальнейшем важнейшим направлением научных знаний в области аналитики.

Сара Бенционовна была одним из самых принципиальных специалистов, она всегда отстаивала позиции экономического анализа, и благодаря ей в российской бухгалтерской школе аналитика считалась самостоятельным направлением исследований, и мы всегда формулировали значимость не просто бухгалтерской, а бухгалтерско-аналитической школы, подчеркивая, что философия бухгалтерского учета, сущность бухгалтерских проводок состоит в понимании экономического содержания хозяйственных операций.

В этой связи дельнейшее изучение наследия Сары Бенционовны Барнгольц имеет огромное значение. Совершенно очевидно, что проведение ежегодных Декабрьских конференций, посвященных памяти Сары Бенционовны Барнгольц, будет способствовать не только воспоминаниям об этом большом ученом, не только изучению ее наследия, но и прежде всего выделению тех проблем, которые могут стать объектом современных научных исследований. Их должны продолжать ученики Сары Бенционовны и ученики ее учеников, т.е. это будет реальное развитие аналитических позиций большого ученого, с той тщательностью, с которой С.Б. Барнгольц проводила любое научное исследование, и самое главное - то сомнение, которое она сумела сохранить, несмотря на свой почетный возраст, до конца дней. Сомнение, которое порождало поиск, необходимость найти те новые решения, те новые аспекты, которые являются наиболее важными и наиболее эффективными в современных условиях.

**ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА,
ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ
ПОЛИТИКА**

Аюпов Айдар Айратович,

д-р экон. наук, профессор кафедры общеэкономических дисциплин

Института управления и территориального развития

Казанского (Приволжского) федерального университета

E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ РИСК-ИНЖИНИРИНГА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Раскрыты содержание понятия и область применения риск-инжиниринга, как процесса конструирования инновационных финансовых продуктов, создаваемых для снижения различного рода рисков, посредством инструментов финансовой инженерии.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый инжиниринг, риск-инжиниринг, риск-менеджмент, инновационные финансовые продукты.

Финансовые рынки сегодня обладают значительным потенциалом развития за счет различных видов инноваций. Любая инвестиционно-инновационная активность хозяйствующих субъектов сопряжена с определенными видами рисков. В целом любой риск определяется вероятностью наступления негативного или нежелательного события для субъекта. Характерный для финансовых рынков - финансовый риск представляет собой возможность потери ликвидности и (или) финансовых потерь (убыт-

ков), связанных с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность хозяйствующего субъекта.

Традиционным подходом снижения различных видов рисков в теории и практике является получение неустойки, поручительство, банковская гарантия, залог, вексельное обеспечение и другие способы, предусмотренные действующим законодательством (см. рис.1, сегмент 1). Все перечисленные способы обеспечения обязательств имеют:

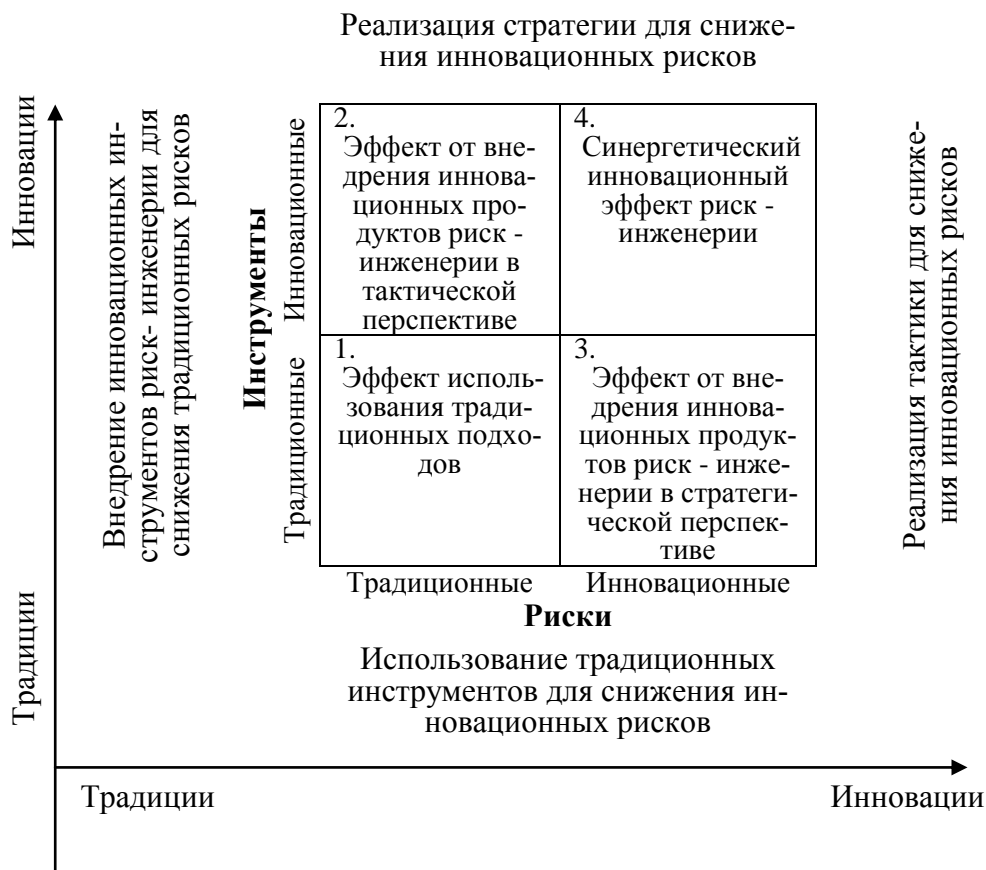


Рис. 1. Матрица направлений реализации инновационных возможностей риск-инжиниринга

1) дополнительный характер по отношению к главному обязательству, который они обеспечивают, и в большей степени относятся к основным гражданско-правовым отношениям между различными субъектами;

2) непосредственное отношение к инструментам риск-менеджмента, использование которых позволяет выявить и оценить риски, а также подобрать соответствующие им методы и способы управления для минимизации рисков.

Однако, в большинстве своем они абсолютно не применимы на рынке инновационных финансовых продуктов в силу его специфики. Поскольку природа возникновения последних лежит в основе финансовой инженерии, то и методы и способы снижения существующих рисков на рынке инновационных финансовых продуктов необходимо искать в самих инструментах финансовой инженерии (см. рис.1, сегмент 2).

В этой связи, необходимо, на наш взгляд, провести различие между понятиями «финансовый продукт» и «финансовый инструмент». В специализированной финансовой литературе имеются различные подходы к толкованию данных терминов, так, вызывает интерес позиция российского ученого Капелинского Ю.И. по отношению к результату финансового инжиниринга – финансовым инструментам. По его мнению, финансовые услуги возникают только в деятельности банковского сектора, удовлетворяя потребности в перераспределении рисков, ликвидности и прибыли между различными участниками рынка. А финансовый инструмент выступает в качестве материальной формы финансовой услуги [1, с.18].

По-нашему мнению, здесь происходит смешение понятий финансовая услуга – финансовый продукт – финансовый инструмент. Результатом деятельности банков являются специфические банковские продукты и услуги, которые составляют лишь часть от более общего понятия финансовый продукт. И материальность – это ни в коем случае не определяющий признак финансового инструмента: он может выступать как в материальной (документарной) форме, так и в нематериальной (бездокументарной).

Наиболее приемлемыми, с нашей точки зрения, показывающими экономическую сущность, были бы определения – финансовый продукт и – финансовый инструмент, данные одним из ведущих российских специалистов профессором А.Б. Фельдманом [2, с.7]. Обобщая его выводы по данной проблеме, под финансовым продуктом можно понимать определенную потребительную стоимость, характеризующуюся существенными свойствами финансов, вызывающую спрос и предложение и соответственно предназначенную как товар для купли-продажи. Финансовые продукты в ходе их реализации через определенные механизмы взаимодействия участников финансовых рынков выступают в качестве финансовых инструментов, т.е. особенного финансового товара.

Финансовые инструменты понимаются в России (как и в других странах) в качестве средства вложения, приобретения и распределения капитала (фондовая ценность), как платежное средство и как средство кредита (или в общем виде – финансовые активы или обязательства).

Можно также привести аналогичное по смыслу определение финансовых инструментов согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО 32): финансовый инструмент – это любой договор, в результате которого одновременно возникают финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевого инструмента у другой [3, с.6].

Иными словами, финансовые инструменты представляют собой средство достижения цели хозяйствующими субъектами при решении определенных задач в области управления финансовыми ресурсами – финансовым менеджментом, тогда как финансовые продукты есть сама цель финансовой инженерии, поскольку решение той или иной проблемы не предоставляется возможной имеющимися финансовыми инструментами. При этом, говоря о «закономерной трансформации инноваций в традиции» [4, с.46] можно говорить о том, что инновационные финансовые продукты, являясь для финансовой инженерии самой целью на определенном этапе, закономерно трансформируются в финансовые инструменты в процессе их реали-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

зации и передачи в качестве инструментария финансовому менеджменту (см. рис. 2).

В этой связи, если существующие инструменты не удовлетворяют требованиям поставленной новой задачи снижения риска, то необходимо создать новый продукт, исходя из новых условий и имеющегося инструментария (см. рис.1, сегмент 3), либо решить поставленную задачу, получив принципиально новый

финансовый продукт, в результате достижения посредством инструментов финансовой инженерии синергетического инновационного эффекта (см. рис.1, сегмент 4).

Данный процесс конструирования инновационных финансовых продуктов, создаваемых для снижения различного рода рисков, посредством инструментов финансовой инженерии и будем называть риск-инжинирингом.

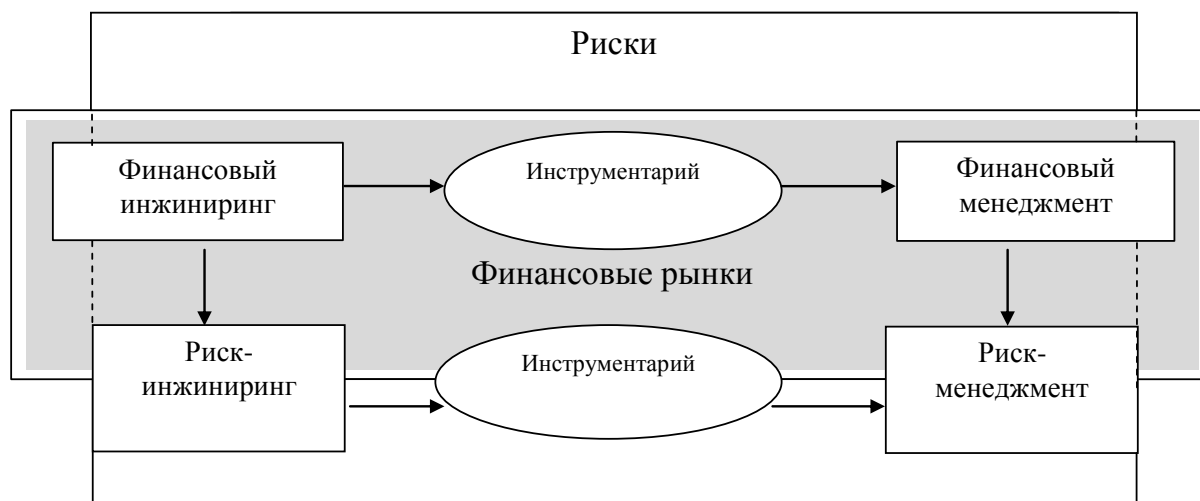


Рис.2. Взаимосвязи сфер влияния финансового инжиниринга, финансового менеджмента, риск-инжиниринга и риск-менеджмента на финансовых рынках и «зонах риска»

Таким образом, в самом общем определении, под риск-инжинирингом понимается совокупность методов финансовой инженерии, направленных на устранение или оптимизацию финансовых рисков. Или, используя определение финансового инжиниринга, приведенное в книге «Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям» [5, с.33] – риск-инжиниринг, по нашему мнению, представляет собой комплекс мер, включающий проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых продуктов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем, связанных со снижением или устранением риска, возникающего у субъектов финансового рынка.

Область применения риск-инжиниринга подробно рассмотрена автором в работе «Риск-инжиниринг как элемент финансовой инженерии на рынке инновационных финансовых продуктов» [6, с.363-369] во взаимосвязи с классификацией возможных видов рисков, присущих

финансовым рынкам, и на основе терминологии финансовой инженерии предложены подходы к решению поставленных задач. При этом, проведенное исследование области применения риск-инженерии позволяет выделить следующие характерные особенности:

- основными объективными рисками, оказывающими влияние на развитие рынка инновационных финансовых продуктов, являются кредитный, процентный, рыночный риск и риск ликвидности;

- потребность в применении риск-инжиниринга, как совокупности методов по страхованию рисков, лежит как на стороне спроса, так и на стороне предложения инновационных финансовых продуктов;

- в основе заключения сделок между контрагентами на рынке инновационных финансовых продуктов лежат различия в прогнозировании поведения рынка, различные инвестиционные горизонты, различная толерантность к риску и причины субъективного характера.

Конечным продуктом риск-инженерии является конкретный, для решения определенной задачи, инструментарий, обеспечивающий управление риском или, в более широком понятии, применение его в процессе реализации основных функций риск-менеджмента (см. рис.2).

В свою очередь, конечная цель риск-менеджмента – в широком смысле – заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для хозяйствующих субъектов соотношении прибыли и риска, что непосредственно коррелируется с основными задачами финансового менеджмента, основанного на принципах и методах эффективного управления финансовыми ресурсами на основе разработанных и сконструированных финансовых продуктов финансовой инженерии.

В органичном сочетании, упомянутых нами в работе финансовых категорий, и заключается, на наш взгляд, содержание понятия и сфера применения риск-инжиниринга на финансовом рынке. Как уже было показано, оно проявляется во взаимосвязи сфер влияния финансового инжиниринга, финансового менеджмента, риск-инжиниринга и риск-менеджмента.

Список литературы

1. Капелинский Ю.И. Финансовый инжиниринг с использованием ценных бумаг. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. - М.: ФА, 1998. С. 18.
2. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2003. С.7
3. Экес Б., Зитман К., Вайгель В. Новые версии МСФО 32 и МСФО 39 (I): Раскрытие и признание финансовых инструментов// Бизнес и банки. - М., 2004. - №13. - С. 6.
4. Посталюк М.П. Обеспечение и регулирование инновационных отношений в экономической системе. Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова – Ленина, 2004.- с.46
5. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К.; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998, с.33.
6. Аюпов А.А. Риск-инжиниринг как элемент финансовой инженерии на рынке инновационных финансовых продуктов // Экономические науки. Научно-информационный журнал, №12 (37), 2007 г., с.363-369.

Бабин Вячеслав Аркадьевич,

*д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента и бизнеса
Поволжского государственного технологического университета*

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: nkc.yola@gmail.com

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Раскрыто значение понятия «инновационный потенциал» и рассмотрены основные методы его оценки.

Ключевые слова: инновационный потенциал, европейское инновационное табло, глобальный инновационный индекс, рейтинги, проблемы инновационного развития.

С точки зрения системного подхода предприятие можно рассматривать как сложный, динамичный объект, открытый для воздействия внешней среды. Структурно в системе управления предприятием можно выделить подсистемы НИОКР, закупки, производство, сбыт, управление персоналом и т.д.

Любая система связана с внешней средой, к факторам которой можно отнести экономические, социальные, политические, экологические. Влияние факторов определяется ограничительными или стимулирующими мерами со стороны различных государственных органов, банков, инвестиционных компаний и т.п. Внешние факторы во многом определяют внутренние факторы. К ним относятся опыт и навыки менеджеров, общепринятые в рамках предприятия ценности и культура и т.п.

В современном словаре Макмиллана приводится определение потенциала как максимально возможного объема производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производства [5]. В данном определении отсутствует целевая направленность использования потенциала, которая должна быть ориентирована на достижение целей развития предприятия.

Отсюда можно дать следующие характеристики потенциала предприятия:

- потенциал определяет реальные возможности предприятия в производстве продукции

(услуг), исходя из наличия имеющихся ресурсов;

- потенциал должен характеризоваться не только текущими, но и будущими потребностями производства, в зависимости от задач развития предприятия в стратегически определенном периоде;

В процессе формирования потенциала предприятия следует учитывать следующие основные его свойства: целостность, динамичность, полиструктурность, взаимосвязь и взаимодействие элементов, сложность, способность к развитию, уникальность, синергичность [6].

При этом необходимо выделить профиль хозяйствующего субъекта и особенности его деятельности, поскольку для предприятий различных отраслей могут существенно отличаться приоритетные составляющие экономического потенциала, что обусловлено спецификой функционирования, различиями стратегических и тактических целей.

Инновационный потенциал тесно связан с научно-техническим прогрессом (НТП) и определяется научно-техническим потенциалом общества. Именно НТП может выступать основным источником экономического роста. Поэтому современная научная политика всех промышленно развитых стран концентрирует усилия не только на укреплении потенциала самой науки, но и на процессах, обеспечивающих эффективную реализацию ее достижений [1]. При этом под научно-техническим потенциалом следует понимать совокупность факторов и ре-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

сурсов, определяющих развитие новых продуктов, процессов и технологий в экономике страны.

Таким образом, инновационный потенциал предприятия представляет собой совокупность ресурсов, при помощи которых осуществляется инновационная деятельность, и факторов, создающих необходимые условия для эффективного использования этих ресурсов и достижения поставленных целей.

Инновационный потенциал выступает обобщающей характеристикой уровня научно-технического обеспечения производства, которое имеется в распоряжении предприятия для решения задач развития.

Благодаря инновационному потенциалу организация может оперативно реагировать на технические новшества и усиливать свои конкурентные позиции. Поэтому оценка инновационного потенциала является необходимым условием успешного развития предприятия.

Оценка инновационной деятельности через систему индикаторов производится на разных уровнях управления. В период 2001-2006 годов разрабатывалась система показателей для европейских стран – European Innovation Scoreboard (EIS). В 2001 году были приняты за стандарт 18 индикаторов, сгруппированные в четыре группы:

- 1) состояние кадрового потенциала (пять индикаторов);
- 2) уровень финансирования НИОКР и патентная активность (четыре индикатора);
- 3) уровень инновационной активности, прежде всего в группе малых и средних предприятий (три индикатора);
- 4) уровень распространения современных технологий в экономике (шесть индикаторов).

В 2005 году была утверждена система из 26 индикаторов, которые сформированы в пять групп, причем первые три группы относятся к входным индикаторам, а последние две – к выходным индикаторам:

1. Условия для инноваций (*Innovation-Drivers*):

1.1. Специалисты, получившие научную степень и высшее образование, на 1000 человек населения в возрасте 20-29 лет.

1.2. Население с высшим образованием на 100 человек населения в возрасте 25-64 лет.

1.3. Уровень широкополосной связи (количество широкополосных связей на 100 человек населения).

1.4. Участие в непрерывном образовании на 100 человек населения в возрасте 25-64 лет.

1.5. Уровень образования молодежи (% населения в возрасте 20-24 лет с законченным средним образованием).

2. Создание новых знаний (*Knowledge Creation*):

2.1. Общественные расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (% ВВП).

2.2. Расходы бизнеса на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (% ВВП).

2.3. Доля научно-исследовательских и опытно-конструкторских затрат на технологии среднего и высокого уровня (% производственных затрат).

2.4. Доля предприятий, получающих общественное финансирование для инноваций.

3. Инновации и предпринимательство (*Innovation & Entrepreneurship*):

3.1. Малые и средние предприятия (МСП), самостоятельно разрабатывающие инновации (% всех МСП).

3.2. Инновационные МСП, кооперирующиеся с другими (% всех МСП).

3.3. Затраты на инновации (% общего оборота).

3.4. Венчурный капитал на начальной стадии (% ВВП).

3.5. Затраты на информационно-коммуникационные технологии (% ВВП).

3.6. МСП, использующие инновации (% всех МСП).

4. Индикаторы - применение (*Applications*):

4.1. Занятость в высокотехнологическом бизнесе (% общей рабочей силы).

4.2. Доля высокотехнологического экспорта в общем экспорте.

4.3. Продажи новых фирм-экспортеров на зарубежных рынках (% общего оборота).

4.4. Продажи новых продуктов фирм (% общего оборота).

4.5. Занятость в производстве технологий среднего и высокого уровня (% общей рабочей силы).

5. Индикаторы - интеллектуальная собственность (*Intellectual Property*).

5.1. *EPO* (European Patent Office) патенты на миллион населения.

5.2. *USPTO* (United States Patent and Trademark Office) патенты на миллион населения.

5.3. *Triad* патенты на миллион населения.

5.4. Новые торговые марки на миллион населения.

5.5. Новые элементы дизайна на миллион населения.

По совокупности представленных индикаторов оцениваются условия инновационной деятельности в разных странах. *EIS* стало признанным мощным инструментом, который разрешает выполнять наглядную оценку состояния развития инновационного процесса в странах, динамику изменений в инновационной активности, оценивать сильные и слабые стороны отдельных стран и степень разрыва между ними, а также накапливать и использовать по результатам анализа опыт передовых стран для усовершенствования инновационной политики [2].

Государства-члены ЕС по инновационному развитию делятся на следующие четыре группы:

- *инновационные лидеры*: Швеция, Германия, Дания и Финляндия.

- *инновационные последователи*: Нидерланды, Люксембург, Бельгия, Великобритания, Австрия, Ирландия, Франция, Словения, Кипр и Эстония.

- *умеренные новаторы*: Италия, Испания, Португалия, Чехия, Греция, Словакия, Венгрия, Мальта и Литва.

- *скромные новаторы*: Польша, Латвия, Румыния и Болгария [8].

По оценкам специалистов Россия относится к последней группе стран – скромным новаторам, несмотря на значительный инновационный потенциал развития, достаточный за последнее десятилетие.

Еще одним способом измерения инновационной активности развития стран является Глобальный инновационный индекс (*Global Innovation Index (ГИИ)*) [7]. ГИИ оценивает 125 стран и национальных экономик с точки зрения возможностей и результатов инновационного развития. В отчете показаны «эффективные новаторы» - страны, получающие значительную выгоду от инноваций, несмотря на слабость инновационной среды, и страны, недостаточно реализующие свой инновационный потенциал. Уровень инноваций оценивается с учетом уровня доходов, а также по географическим регионам.

К достоинствам этого индекса можно отнести широкий охват сфер инновационной деятельности (учитывается более 100 показателей), но недостатком считается отсутствие конечных показателей, которые непосредственно отображают отдачу от инноваций.

Россия при расчете ГИИ в 2013 году заняла 62 место в общем рейтинге, между Иорданией (61) и Мексикой (63), потеряв сразу 11 позиций. Среди стран БРИК Россия занимает второе место после Китая (35 место), однако, если тенденция сохранится, две другие страны этой группы могут вскоре обойти ее в рейтинге – Бразилия уже занимает 64, а Индия – 66 место. Среди стран-членов СНГ Россия занимает третье место после Молдовы (45) и Армении (59). Как отмечается в докладе, сильные стороны России связаны с качеством человеческого капитала (33 место), развитием бизнеса (43), развитием знаний (48) и инфраструктурой (49). Мешают развитию инноваций несовершенные институты (87 место), низкие показатели развития внутреннего рынка (74) и результаты творческой деятельности (101) [3].

По оценкам специалистов, к инновационным можно отнести не более 10% российских промышленных предприятий, что в пять-семь раз меньше, чем в Германии, Великобритании или Норвегии. Доля инновационной продукции в промышленном производстве России сохраняется на уровне 5,5 процента, в то время как в США она составляет 70, а в Китае уже приближается к 40 процентам [4].

Таким образом, складывается впечатление, что Россия теряет свои позиции среди стран мирового сообщества, т.к. по целому ряду параметров сильно уступает не только развитым странам, но и странам второго эшелона.

Причины такого положения дел находятся вне самих предприятий - к восприятию инноваций пока не готова сама среда. Это можно выразить, исходя из следующих соображений.

Причины такого положения дел находятся вне самих предприятий - к восприятию инноваций пока не готова сама среда. Это можно выразить, исходя из следующих соображений.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

1. Отсутствие кадров, подготовленных для восприятия инновационных идей и продвижения их в производство. Основы такого положения лежат в сфере образования, начиная со школьного и заканчивая послевузовским.

2. Недостаточное финансирование инновационной деятельности. Не все предприятия (особенно малые и средние) имеют достаточный объем собственных средств для развития инновационной деятельности, а кредитные ресурсы с их высокой стоимостью и риском в инновационные проекты остаются для предприятий недоступными.

3. Слабая научно-исследовательская и экспериментальная база предприятий, отсутствие современных технологий, позволяющих обеспечивать конкурентоспособность российских предприятий по сравнению с западными аналогами, недостаточность финансирования как фундаментальной, так и прикладной науки.

4. Незрелость информационных технологий, что не позволяет оперативно решать многие производственные задачи, в том числе связанные с инновационной деятельностью.

Состояние инновационного развития экономики России должна исправить Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. N 2227-р. Основными задачами Стратегии являются:

- развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций;
- повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний;
- максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий;
- формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок;

- обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений;

- активизация деятельности по реализации инновационной политики, осуществляемой органами государственной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями.

Проект Стратегии задает современный вектор развития экономики России, но требует детализации программных задач всеми субъектами хозяйственного развития. Это позволит обосновать направления инновационного развития для всех отраслей, комплексов и предприятий и существенно сократить разрыв по инновационным показателям с ведущими зарубежными странами.

Список литературы

1. Головина О.Д. Научный потенциал в системе национальной экономики // Вестник удмуртского университета. 2006. №2. С. 44-51.
2. Емельянов Ю.С. Типологизация инновационной деятельности и оценка инновационной активности // Экономические науки. 2011. №9(82). С.41-46.
3. Исследование INSEAD: глобальный индекс инноваций 2013 года // <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>
4. Инновационные компании при вузах - точки роста // http://www.akvobr.ru/innovacionnye_kompanii_tochki_rosta.htm
5. Словарь современной экономической теории - Макмиллана. М.: Инфра-М, 2003. 610 с.
6. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия. М.: Экономическая литература, 2004. 208 с.
7. Global Innovation Index 2012 / ed.S. Dutta, INSEAD. – The Business School of The World, 2012. – 440 p.
8. Innovation Union Scoreboard 2013: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/policy/innovation-scoreboard/>

Ахмадеева Марзия Мухамедовна,

д-р экон. наук, профессор кафедры экономики и организации производства

Поволжского государственного технологического университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: AhmadeevaMM@volgatech.net

ИННОВАЦИОННЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ

Дано научное обоснование необходимости развития методического обеспечения исследования доступности жилья, анализ факторов, влияющих на нее, и практических предложений, направленных на повышение доступности жилья.

Ключевые слова: обеспеченность жильем, доступность жилья, методики ее определения, факторы обеспеченности и доступности жилья, рынок жилья, факторы доступности жилья и развития структуры его рынка, инновационные подходы к исследованию доступности жилья.

Одним из факторов уровня и качества жизни человека, развития человеческого потенциала, культуры общества в целом является его обеспеченность жильем. Доступность жилья является существенным фактором социальной конкурентоспособности региона как способности обеспечивать более высокий уровень и качество жизни населения по сравнению с другими регионами, более полное удовлетворение его потребностей, что в свою очередь повышает инвестиционную привлекательность региона.

Проблема обеспеченности жильем и его доступности остается одной из наиболее острых проблем, исследованию которой посвящены труды А.Н. Асаула, В.В. Бабурина, В.В. Бузырева, Л.В. Велихова, П.Г. Грабового, Г.М. Загидуллиной, А.И. Романовой и многих других. Тем не менее, проблема продолжает оставаться актуальной.

Сравнительные данные по обеспеченности жильем и ее динамике в России и одном из субъектов Приволжского федерального округа – Республике Марий Эл свидетельствуют, что

к концу 2010 г. средняя обеспеченность жильем по России и РМЭ и составили соответственно 22,5 и 22,4 кв. м., она почти выровнялась за счет большей интенсивности роста жилищного строительства в республике. Это практически соответствует целевому индикатору реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» - 22,5 кв. м к концу 2010 года, к 2011 г. обеспеченность жильем в республике составила 22,7 м² /чел, а к 2012 г. она достигла 23,2 м² /чел. Средняя обеспеченность жильем в России в условиях рыночной системы хозяйствования возросла на 21,9%, половина этого роста обеспечена с 2000 г. Темпы роста площади жилья, приходящейся на одного жителя, выше темпов роста жилищного фонда, что объясняется снижением численности населения России за рассматриваемый период.

Рост обеспеченности жильем является результатом ввода в действие жилых домов, данные по нему представлены в табл. 1.

**Таблица 1. Динамика ввода в действие жилых домов в Российской Федерации
Республике Марий Эл, общая площадь на конец года**

Показатели	Годы										
	1992	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
в Российской Федерации											
<i>Ввод в действие: жилых домов, млн.м²</i>	61,7	30,3	41	43,6	50,6	61,2	64,1	59,9	58,4	62,3	65,2
<i>% к уровню 2000г.</i>	39,2 1994г.	100,0	135,3	143,9	167,0	202,0	211,6	197,7	192,7	205,6	215,2
<i>квартир, тыс.единиц</i>	682	373	477	515	609	722	768	702	717	786	838
<i>% к уровню 2000 г.</i>	x	100	128	138	163	194	206	188	192	211	225

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Показатели	Годы										
	1992	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
квартир на 1000 чел. населения, единиц	х	2,5	3,3	3,6	4,3	5,1	5,4	4,9	5	5,5	5,8
% уровню 2000 г.	х	100	132	144	172	204	216	196	200	220	232
средний размер квартиры, м ²	60,8	81,1	86	84,5	83,1	84,7	83,4	85,3	81,5	79,3	78,4
в Республике Марий Эл											
<i>Ввод в действие:</i>											
жилых домов, тыс. м ²	463,3	120,2	162	182	229	284	299	300	304	315	351,4
% к уровню.2000г.	317,1 (1994г)	100	134,6	151,5	190,5	236,0	248,6	249,5	252,6	261,9	292,3
жилых домов на 1000 чел. населения, м ²	х	179 (2001г)	226	256	324	403	427	430	437	455	509
квартир, единиц	х	1636	1900	2099	2624	3300	3532	3274	3184	3692	4278
% к уровню.2000г.	х	100	116	128	160	202	216	200	195	226	261
квартир на 1000 чел. населения, единиц	х	2,2	2,7	3	3,7	4,7	5,1	4,7	4,6	5,3	6,2
% к уровню.2000г.	х	100	123	136	168	214	232	214	209	241	282
средний размер квартиры, м ²	х	73,5	85,2	86,8	87,3	86	84,6	91,6	95,3	85,3	82,1

С 1992 размер средней квартиры увеличился на 17,6 кв. м (29 %), что объясняется ростом потребительских запросов в жилье на одного проживающего в квартире и обеспечивается введением новых проектов в строительстве. Тем не менее,

Годовой ввод в действие жилых домов, количество построенных квартир, а также их количество на 1000 чел. населения характеризуется примерно одинаковой динамикой: с 2000 по 2008 г. возрастали, далее в течение двух лет наблюдается влияние экономического кризиса, выход из которого приходится на 2012 год. Количество продаж квартир на 1000 человек населения, в том числе и по их площади, увеличивалось опережающими темпами в силу изменения не только общего объема продаж, но и отрицательной динамики численности населения.

Несмотря на неуклонный рост средней обеспеченности населения России жильем, жилищный вопрос не утратил своей остроты,

Отмеченные тенденции развития рынка по площади проданного жилья, количеству и среднему размеру проданных квартир, удельным показателям продаж на 1000 человек населения также характерны и для Республики Марий Эл, но в то же время динамику республиканских показателей отличает отсутствие спада

приведенных показателей ввода жилья в период 2009-2010 гг., а также более высокие темпы роста к базисному уровню [1-4].

Значительная роль в решении этой проблемы принадлежит рынку жилья, который несет особую социальную нагрузку, поэтому исследование проблем становления и развития первичного рынка жилья, выявление его факторов и отличительных особенностей приобретает особую актуальность.

С переходом России к рыночным отношениям жилье в основном становится товаром, основной путь решения жилищной проблемы – товарно-денежные отношения и рыночный механизм. Рынок жилья – один из наиболее динамично развивающихся видов рынка, имеющий все атрибуты рыночных отношений – товар, субъектов рынка, инфраструктуру, рыночный механизм, государственный контроль, регулирование и саморегулирование рынка. Сформировались и активно действуют различные инновационные рыночные структуры, призванные способствовать повышению эффективности рынка. Обеспеченность жильем и наличие жилищного фонда является одним из основных факторов развития рынка жилья.

Рынок жилья республики имеет и свои особенности. Темпы его развития существенно

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

выше как по общим, так и удельным показателям: российский рынок за 10 лет вырос в 2,5, а в Марий Эл - в 2,9 раза. Опережают и темпы роста количества и площади проданных квартир, в том числе на 1000 жителей, а в 2012г. опережают и абсолютные показатели квартир на 1000 чел. и средней их площади, что приближает средний российский и республиканский показатели обеспеченности жильем и является результатом инвестиционной привлекательности жилищного рынка. Активизация инвестиционной деятельности начата в Марий Эл с 2001г. [2,4,7].

В период между переписями 1989 и 2002 годов доля населения, проживающего в отдельных квартирах и индивидуальных домах, увеличилась, но доля населения, проживающего в отдельных квартирах и индивидуальных жилых домах менее 100 %, и задача середины 1980-х годов «Каждой семье к 2000 г. – отдельная квартира» не решена, хотя на 1 домохозяйство

в среднем в России приходится более одной квартиры, так как часть квартир приобретает как средство сбережения средних и высоких доходов от их обесценивания.

В структуре республиканского жилья с 2000 г. преобладает индивидуальное жилищное строительство. С 2005 г. его объемы выросли более чем в два раза. Дома, построенные населением, в 2010 г. составили 70 % общей площади. Это в 1,5 раза больше, чем в среднем по России [4]. Изменения в структурной характеристике построенных квартир по числу комнат приведены в табл. 2.

Сохраняется доля 2-комнатных при уменьшении удельного веса 3-комнатных квартир и небольшого роста доли квартир 4- и более комнатных: Они остаются достаточно востребованными. На рынке республики состав квартир ориентирован на преобладание одно- и 2-комнатных квартир, что можно увязать с меньшим уровнем доходов населения (табл.2).

Таблица 2. Структура построенных квартир по количеству комнат в Российской Федерации и Республике Марий Эл

Годы	Удельный вес квартир в их общем объеме, в %				
	Всего	1-комнатных	2-комнатных	3-комнатных	4-комнатных и более
в Российской Федерации					
1992	100	18	32	40	10
2000	100	20	29	34	17
2012	100	38	32	20	10
в Республике Марий Эл					
2006	100	31,4	40,6	23,1	4,9
2009	100	31,6	40,4	23	5

Анализ рынка по типам застройщиков жилья выполнен по данным таблицы 3.

Таблица 3. Сегментация рынка жилья в РМЭ по типам застройщиков

Показатели	Годы									
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Организациями всех форм собственности										
число квартир, единиц	1636	2099	2624	3300	3532	3274	3184	3692	4278	
средний размер квартир, кв. м. общей площади	73,5	86,8	87,3	86	84,6	91,6	95,3	85,3	82,1	
Населением за свой счет и с помощью кредитов										
число квартир, единиц	826	1021	1393	1718	1719	1795	1819	1784	1799	
средний размер квартир, кв. м. общей площади	81,2	99,6	101,9	107,4	113,9	117,2	116,4	122,2	122,5	

Население за свой счет и с помощью кредитов строит примерно половину общего количества квартир, в республике, но при этом средняя площадь квартир – большего размера.

Таким образом, сравнительная динамика рынка жилья в Республике Марий Эл показала, что ее жилищный рынок интенсивно развивается, более высоким темпами, чем российский рынок в целом, и по темпам развития он занимает достойное место в Приволжском федеральном округе. Особенностью рынка республики, за исключением 2012 г., является преобладание индивидуального жилищного строительства.

На жилищный рынок республики Марий Эл накладывает отпечаток и уровень доходов ее населения. Это выражается в следующем:

1. Средняя цена 1 кв. метра площади квартиры в Республике Марий Эл ниже российского уровня, так как средние доходы населения республики почти в 2 раза ниже по сравнению с их российским уровнем.

2. В структуре продаж преобладают одно- и двухкомнатные квартиры, на долю которых приходится примерно 80 %.

3. Преобладание индивидуального жилищного строительства, которое обходится дешевле, чем его сметная стоимость.

4. Экономическая доступность жилья в республике ниже среднероссийской. В годы кризисного пика она снижалась большими темпами.

5. В то же время индивидуальное жилищное строительство больших размеров требует высоких доходов, и его преобладание говорит о наличии таковых: доля населения с доходами более 35 тыс. р. в РМЭ составляет около 2%, а населения с доходами свыше 25 тыс. р. более 5 %.

6. Жилье используется как по прямому назначению, так и как средство сбережения.

Тем не менее, интенсификация жилищного рынка в условиях рыночной системы хозяйствования необходима, прежде всего, через повышения финансовой доступности жилья следующими путями:

1) путем создания эффективного спроса на жилье;

2) более активной работы государства как полноправного участника решения жилищной проблемы определенных категорий населения;

3) более решительного государственного регулирования функционирования рынка.

Создание эффективного (платежеспособного) спроса на жилье требует: а) регулирования доходов населения по оплате труда, прежде всего, через повышение ее нижней планки, б) снижения цены жилья путем снижения сметной стоимости и себестоимости жилищного строительства. Известно, что в себестоимости жилья примерно 60 % приходится на материальные затраты. Участие государства в решении жилищной проблемы, позволяющее предоставлять льготы на жилье, использовать жилищные сертификаты, повышает ценовую конкуренцию и снижение цены на рынке жилья. В рамках государственного регулирования рынка эффективна работа в направлении регулирования ипотечного кредитования, налогового регулирования жилищно-строительного комплекса, предотвращение его монополизации и коррупции.

Подводя итоги анализа состояния и развития первичного рынка жилья можно сделать вывод, что его инвестиционная привлекательность в Республике Марий Эл высока как фактора формирования региональной конкурентоспособности. В то же время и условия в регионе делают его привлекательным для жилищного строительства.

Основными факторами развития рынка жилья, как любого другого товара, является соотношение спроса и предложения, структура рынка и его тип, определяющие поведение субъектов рынка, а также его государственное регулирование.

Потребность в жилье на российском рынке достаточно высокая. Около 9,2 % домохозяйств не удовлетворены жилищными условиями. До 64 % граждан имеют намерение улучшить жилищные условия. Рынок как российский, так и республиканский являются сбалансированными по спросу и предложению, в связи с тем, что определяется целесообразностью инвестиций в жилищное строительство, свидетельством чего является стабильность цен.

Одна из важнейших характеристик конъюнктуры любого рынка – цена товара и его финансовая доступность. Данные о динамике средних цен за 1 м² и средней доступности жилья в России в целом и Республике Марий Эл представлены в таблице 4.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Таблица 4. Средние цены и доступность жилья на первичном рынке по Российской Федерации и Республике Марий Эл на конец периода

Показатели	Годы									
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Цена, руб. за 1 кв. метр общей площади квартиры</i>										
по Российской Федерации	8678	20810	25394	36221	47482	52504	47715	48144	43686	48163
% к 2000г.	100	239,8	292,6	417,4	547,2	605	549,8	554,8	503,4	555,0
% к предыдущему году	113,1	127,5	122	142,6	131,1	110,6	90,9	100,9	90,7	110,2
по Республике Марий Эл	3595	11935	14546	22544	31591	39160	33384	36347,9	37314	38965,6
% к 2000 г.	100	332	404,7	617,1	878,8	1089,4	928,7	1011,2	1038,0	1084,0
% к предыдущему году	х	115,5	121,9	155	140,1	124	85,3	108,9	102,7	104,4
% к средней российской цене	41,4	57,4	52,3	62,2	66,5	74,6	70	75,5	85,4	80,9
<i>Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц</i>										
по Российской Федерации	2281	6410	8112	10196	12603	14863,6	16895	18950,8	20754,9	22810,7
% к 2000г.	100	281	355,6	447	552,5	651,6	740,7	830,8	909,9	1000,0
% к предыдущему году	х	х	126,5	125,7	123,6	117,9	113,7	112,2	109,5	109,9
по Республике Марий Эл	1068	2567	3384	4910	6087,3	7843,4	9210	10335,8	11328	12343,4
% к 2000 г.	100	240,4	316,9	459,8	570,1	734,5	862,5	967,9	1060,9	1156,0
% к предыдущему году	х	х	131,8	145,1	124	128,8	117,4	112,2	109,6	109,0
% к среднему российскому доходу	46,8	40	41,7	48,15	48,3	52,8	54,5	54,5	54,6	54,1

Если в РФ цена к уровню 2000 года выросла в 5,5 раз, то в РМЭ росла в 2 раза быстрее, общий рост ее составил в 10,8 раза за 12 лет или на 90,3 % в среднем за год. Если в 2000 г. цена в республике составляла 41,4% к средней цене по России, то в 2012 г. она достигла 80,9 %. В то же время среднедушевые денежные доходы населения в РМЭ в рассматриваемом периоде выросли в 11,6 раза, но не превышали 55 % среднего российского уровня, что делало приобретение жилья для жителей республики менее доступным. Темпы роста доходов опережали темпы роста цен, но в РМЭ отрыв был незначительный. Несмотря на то, что средние темпы доходов на душу населения были выше российских, уровень доходов от российского уровня отставал почти в 2 раза.

Основным показателем, характеризующим доступность жилья, является коэффициент его доступности, определяемый как период возме-

щения стоимости квартиры - соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 м² и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3-х человек. Он показывает время, за которое семья может накопить средства для приобретения квартиры, откладывая все свои доходы. Данный показатель не учитывает возможности приобретения жилья с помощью ипотечных кредитов и отражает лишь фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами трех человек.

В рамках данного исследования были проведены расчет и сравнение индексов доступности жилья по трем субъектам Приволжского федерального округа: республикам Марий Эл (РМЭ), Татарстан (РТ) и Нижегородской области (НО) (рис.1).

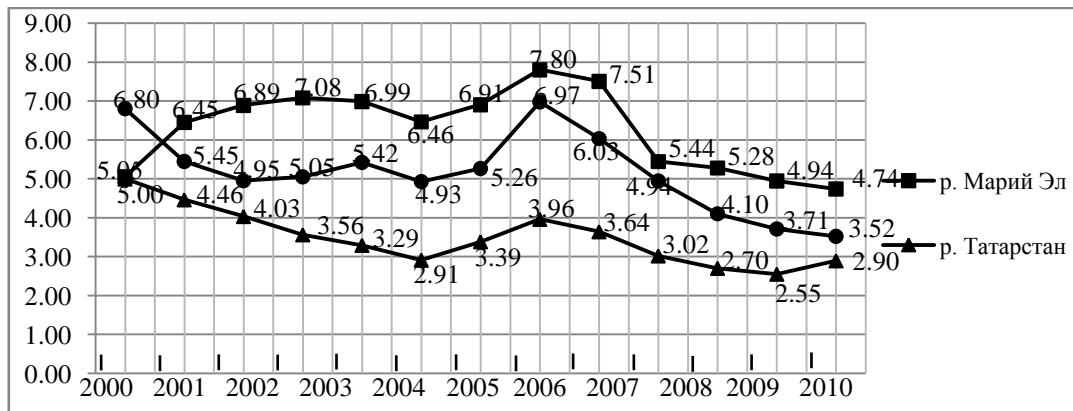


Рис.1. Динамика индекса доступности жилья в РМЭ, РТ, НО

Сравнительный анализ графиков индексов доступности позволяет сделать вывод о том, что два графика (р. Татарстан и Нижегородской обл.) по всей продолжительности характеризуются одинаковыми тенденциями, с небольшими отклонениями в 2004 и в 2012 годах, на графиках можно выделить три характерных участка:

1. С 2000 года до 2005 года, где наблюдается снижение индекса.
2. С 2005 года до 2007 года, где индекс возрастает.
3. С 2007 года до 2012 года, где снова индекс доступности жилья уменьшается.

Для РМЭ отличие первого участка графика заключается в том, что индексы не снижаются, а напротив, возрастают до 2003 года, и только к 2005 году происходит их снижение. Отличие третьего участка графика состоит в резком снижении индекса к 2009 году, тогда как в РТ и НО снижение происходило плавно.

Начиная с 2001 года, в РМЭ индекс доступности жилья остается самым высоким среди

трех сравниваемых субъектов. Максимальное его значение приходится на 2007 год (7,8), в тот же период в НО он равен 6,97 и лишь 3,96 в РТ. Таким образом, доступность жилья в РМЭ была в 2 раза ниже, чем в Татарстане и в 1,12 раза ниже, чем в Нижегородской области.

Наиболее доступное жилье приходится на Республику Татарстан, там индекс не поднимался выше 5, на втором месте Нижегородская область с максимальным показателем 6,97, в Марий Эл – 7,8. К 2012 году их расположение не изменилось, даже при условии того, что в РТ индекс вырос (возможно, причиной тому стало проведение Универсиады в 2013 году), все же он остался на самом низком уровне среди трех субъектов.

По приведенным выше графикам заметна устойчивая тенденция к снижению индекса доступности жилья в РМЭ за последние 5 лет, что объясняется снижением темпов удорожания жилья по сравнению с ростом среднедушевых денежных доходов (рис. 2).

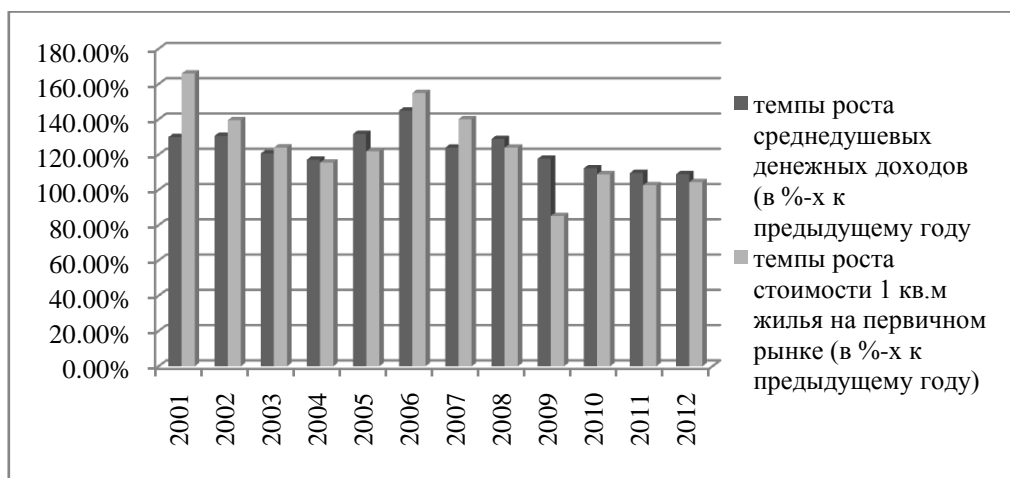


Рис.2. Темпы роста среднедушевых денежных доходов и стоимости 1 м² жилья на первичном рынке РМЭ

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Явно выраженное превышение индексов доступности жилья в РМЭ объясняется сравнительно низкими среднедушевыми доходами граждан (в 2012 году: в Татарстане – 22,7 тыс. р.; в Нижегородской области – 21,3 тыс.р.; в Марий Эл – 12,3 тыс.р.). Несмотря на то, что цены на жилую площадь ниже (в 2012 году: в Татарстане – 43,9 тыс. р./м²; в Нижегородской области – 48,3 тыс.р./м²; в Марий Эл – 39

тыс.р./м²), все же они остаются на достаточно высоком уровне [13,14,15,16].

Журнал «Эксперт» со ссылкой привел данные, демонстрирующие доступность жилья в количестве лет, за которые среднестатистический гражданин способен приобрести малогабаритную однокомнатную квартиру, при этом без учета расходов на личные надобности (табл. 5).

Таблица 5. Сколько лет потребуется жителю округа, чтобы накопить на квартиру

Если не есть, не пить и не покупать одежду, среднестатистический россиянин за десять лет может приобрести малогабаритную "однушку"		
Федеральный округ	Административный центр	Лет
Центральный	Москва	18,4
Северо-Западный	Санкт-Петербург	12
Уральский	Екатеринбург	7
Дальневосточный	Хабаровск	6,2
Сибирский	Новосибирск	8
Приволжский	Нижний Новгород	8,3
Южный	Ростов-на-Дону	10,3
Северо-Кавказский	Пятигорск	10,2

Таким образом, Приволжский федеральный округ расположен лишь на 6 месте.

Приведенные выше два метода по расчету доступности жилья нельзя считать объективными, так как они не учитывают расходы граждан, что можно посчитать абсурдом. Если все-таки рассчитать индекс с учетом потребительских расходов, то для Марий Эл в 2012 году он был бы равен 11,78, то есть, чтобы семье в три человека (получающих доход) приобрести квартиру в 54 м² потребовалось бы почти 12 лет.

К сравнению, в ряде европейских стран индекс доступности жилья отражает максимальное количество квадратных метров, которое могут приобрести жители со средними доходами при помощи кредита, не беря на себя чрезмерно высокий риск (срок кредита – 25 лет, первый взнос – 20 %, на кредитные платежи направляются 30 % доходов). В расчете индекса учитываются изменения четырех факторов, влияющих на рынок жилья, – цен на недвижимость, доходов, инфляции и процентных ставок. Данный метод более трудоемкий, но на более эффективный.

Ценовая политика на рынке товаров и услуг зависит от типа рынка. Коэффициент рыночной концентрации, рассчитанный по требованиям ФАС России по данным 2007 г. для трех хозяйствующих субъектов республики (ООО ОАО «Маригражданстрой», ОАО «Континент» и

«Регион 12»), составил 49%, что свидетельствует о значительном уровне концентрации товарного рынка жилья [7,9,10]. В то же время в России много примеров монополизации рассматриваемого вида рынка.

Государственное регулирование и поддержания спроса на рынке жилья осуществляются через федеральные и региональные программы, направленные на помощь менее защищенных слоев населения (многодетные семьи, молодые семьи, ветераны ВОВ) и работников бюджетной сферы (учителя, военные). Данные программы не рассчитаны на полное финансирование, но предполагают выдачу денежной суммы, достаточной либо для первоначального взноса при ипотечном кредитовании, либо просто как добавочная сумма к уже имеющемуся капиталу.

Проблема ипотечного кредитования также является одной из наиболее важных и оказывает существенное влияние на спрос на рынке жилья наряду с величиной среднедушевых доходов населения. Корреляционно-регрессионный анализ объемов ипотечного кредитования в Республике Марий Эл за период 2002-2010 гг. позволил выявить следующую зависимость:

$$Y = -0,18 X_1 + 0,6 X_2 - 48,9 X_3 + 782,75 X_4 + 23,4 X_5,$$

где: Y – сумма предоставленных ипотечных кредитов, млн.р.;

X_1 – средняя стоимость 1 м² жилья;

X_2 – средние доходы населения, руб.;

X_3 – ставка по кредиту, %;

X_4 – обеспеченность жильем, м² на человека;

X_5 – численность населения, тыс. чел.

Значение множественного коэффициента детерминации $R^2 = 0.9719$, что является высоким показателем тесноты связи между признаками и результивным показателем. Рост ставки по ипотечному кредиту на 1 % уменьшает сумму предоставленных ипотечных кредитов в Республике Марий Эл на 48,9 млн.р. и наоборот, ее снижение на 1 % увеличивает объем республиканской ипотеки на ту же величину. Обеспеченность жильем не снижает размера кредитов, так как одновременно возрастают потребительские запросы в площади жилья в расчете на одного проживающего в квартире.

Множественный $R = 0,985883$; нормированный R -квадрат = 0,693931; стандартная ошибка 241,4019. Свободный член a_0 равен нулю, что означает отсутствие ипотечных кредитов при нулевых значениях всех факторов.

Схемы использования бюджетных средств в ипотечных программах различны, однако из-за их ограниченности эти средства на могут в достаточной степени служить основой для развития эффективной системы ипотечного жилищного кредитования. Муниципалитеты, как правило, испытывают дефицит бюджетов для строительства социального жилья для малообеспеченных граждан, имеющих право на государственные субсидии. Решение проблемы возможно за счет одновременного возведения коммерческого жилья и комбинирования источников привлекаемых средств - сбережений населения, банковских кредитов, субсидий бюджетных средств и др., использование предоставления права проживания в квартирах без передачи их в собственность.

В рамках стратегического менеджмента в данной области выделяется несколько вариантов жилищных стратегий:

– стратегия, рассчитанная на предоставление государственных субсидий и помощь предприятий;

– стратегия, основанная на использовании государственных субсидий и собственных средств граждан - смешанная стратегия;

– рыночная стратегия, ориентированная в основном на собственные средства граждан.

Анализ географии функционирующих программ ипотечного кредитования выявляет 3

схемы использования ипотечного кредитования:

– регионы с рыночными механизмами кредитования;

– регионы, сочетающие рыночный механизм с присутствием социальной ипотеки;

– регионы, использующие ипотеку с участием региональных бюджетов.

Рыночные ставки по жилищным банковским кредитам с середины прошлого года неуклонно ползут вверх. Даже государственное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), чья задача – развивать ипотеку, в том числе удерживая самые низкие на рынке ставки, с января 2013 года повысило стоимость своих кредитов в среднем на 1 процентный пункт. Теперь у агентства минимальная «добавка» к инфляции составляет 3,1, а максимальная – 8,45 процентного пункта. Причина понятна: как сообщают в пресс-службе главного ипотечного «провайдера» государства, для рефинансирования стандартных ипотечных продуктов АИЖК вынуждено привлекать финансирование, как и остальные участники рынка, на общих рыночных условиях за счет размещения корпоративных облигаций и ипотечных ценных бумаг. Стоимость фондирования за последний год значительно возросла, что помимо кредитной маржи и операционных издержек прямо влияет на процентную ставку по ипотеке. С учетом цен, по которым банки получают займы на межбанковском рынке, ставки по ипотеке по объективным причинам не могут быть ниже 10,5%, отмечает председатель правления банка DeltaCredit Сергей Озеров. По прогнозам управляющего Санкт-Петербургским филиалом ВТБ24 Михаила Иоффе, средняя по рынку ставка к середине 2013 года поднимется до 13-13,3% [11].

Опыт прежних лет, как и предлагаемые правительством механизмы реализации новой программы, свидетельствует об одном: доступное для значительной части населения жилье может появиться в России, только если бюджеты возьмут на себя серьезные инвестиции или долгосрочные обязательства по обеспечению льготного кредитования.

В декабре 2012 года Правительство РФ утвердило государственную программу по обеспечению граждан России доступным жильем на 2013-2020 годы. В документе обозначены конкретные ориентиры: уже к 2018 году средняя стоимость 1 м² жилья должна снизиться на 20%. При этом одновременно уменьшатся ставки по ипотечным кредитам. Доля семей, способных приобрести жилье с помощью собст-

венных или заемных средств, возрастет с 27 до 50% [12].

Доступность жилья – проблема, не теряющая своей остроты, несмотря на активное участие государства в решении жилищного вопроса и разнообразия предлагаемых населению ипотечных и кредитных программ. Наряду со всем этим для подавляющего большинства граждан отсутствие финансовых возможностей для приобретения жилья – главное препятствие для его приобретения.

Список литературы

1. Российский статистический ежегодник. - Росстат. Москва. 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Российский статистический ежегодник 2010г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
3. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010: стат. сб. /Росстат. – М., 2010. - 153 с.
4. Статистический сборник "Республика Марий Эл в цифрах". 2011г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statmari.gks.ru>.
5. Жилищные условия населения. Аналитический материал из стат. Бюллетеня № 10 (171) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_04/IssWWW.exe/Stg/d10/2-jil.htm/.
6. «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке». Приложение к Приказу № 220 от 28.04.2010. Утвержден Федеральной антимонопольной службой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: / <http://docs.cntd.ru/document/902215421>.
7. Стерник, Г.М. Итоги кризиса рынка жилья и перспективы послекризисной стратегии финансирования жилищно-строительной отрасли в России / Г.М.Стерник, С.Г. Стерник, С.А. Аракелов. – «Финансы и кредит». – 2010. - № 7.
8. Постановление Правительства Республики Марий Эл от 15 апреля 2011 г. № 109 "Об утверждении Программы развития жилищного строительства в Республике Марий Эл на 2011-2015 годы".
9. Ахмадеева, М.М. Подходы к пониманию сущности рынка / М.М. Ахмадеева // Актуальные проблемы современной экономики: сб. науч. трудов. - Йошкар-Ола: МарГТУ, 2010. - С.134-141.
10. Ахмадеева, М.М. Методические подходы к изучению рынка с позиций функциональной концепции «структура – поведение – результат» / М.М. Ахмадеева, Т.В. Мочаева // Актуальные проблемы современной экономики: межвуз. сб. науч. трудов. - Йошкар-Ола: МарГТУ, 2007. - С.112-119.
11. Журнал Эксперт [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2013/07/zhilischnyie-prozhekty/> Информационно-правовой портал Гарант [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/432930/>
12. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Марий Эл [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://maristat.gks.ru/>
13. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://nizhstat.gks.ru/>
14. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Татарстан [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.tatstat/default.aspx>
15. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
16. SEB [электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.seb.lv/ru/about/press-centre/pieejamibas-indekss/>

Сучков Евгений Владимирович,
канд. экон. наук, соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: esuchkov_81@mail.ru

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Эффективная экономика и экономика инноваций являются основными трендами современности. Рассмотрены понятия и основные характеристики инноваций. Подчеркнута роль формирования информации хозяйствующих субъектов об инновационной активности.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, типы инноваций, классификация, инновационная активность.

Современную экономику можно назвать экономикой инноваций. Дискуссионной можно назвать проблему "степени инновационности" экономики. Вероятно, что эту степень необходимо измерять, в связи с чем экономисты данной области разрабатывают индикаторы и показатели для отслеживания перемен в экономике и обеспечения политиков надлежащими инструментами анализа. Значительный объем работы по разработке моделей и аналитических рамок для изучения инноваций был проделан в течение 1980-х – 1990-х гг. Экспериментирование с ранними обследованиями и их результатами, наряду с потребностью в согласованном наборе концепций и инструментов, было нацелено на технологические продуктовые и процессные инновации (ТПП) в промышленном производстве. Оно стало эталоном для разнообразных крупномасштабных обследований, изучавших природу и влияние инноваций в предпринимательском секторе. Результаты этих обследований повлекли за собой дальнейшие уточнения в части концепций, определений и методологии.

Инновацией чаще всего называют введение в употребление какого-либо нового или улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, управлении, организации рабочих мест или внешних связях. Признаком инновации является требование, чтобы продукт, процесс, метод маркетинга или организации был новым или значительно улучшенным для практики конкретной организации. Поэтому заключительным этапом в переходе к инновационной экономике правомерно считается этап разработки

новых технологий и их массового внедрения (рис. 1).

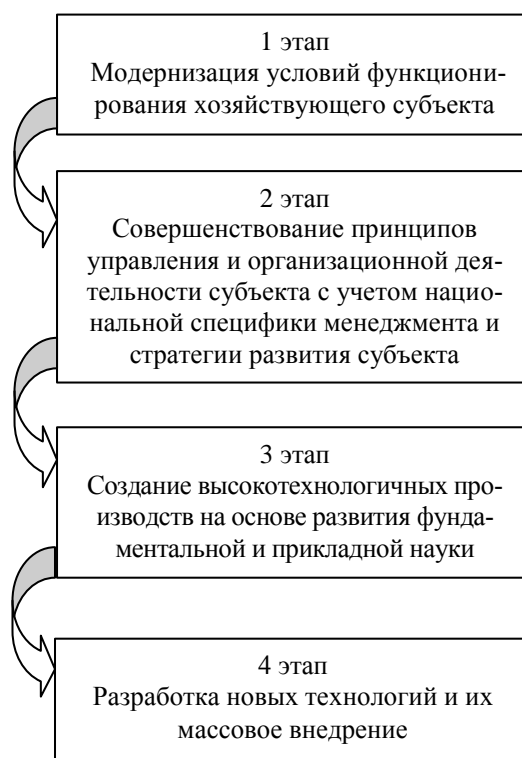


Рис. 1. Поэтапный переход экономики хозяйствующих субъектов к инновационной

Основными международными организациями, разрабатывающими документы в сфере управления инновациями признаны:

- ОЭСР (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) <http://www.oecd.org/>;
- ЮНИДО (United Nations Industrial Development Organization, UNIDO) <http://www.unido.org/>.

В своей деятельности ОЭСР ориентируется на систему стандартов, включающую три груп-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

пы стандартов, признанные за рубежом как: водство Канберры (CanberraManual), Руководство Фраскати (FrascatiManual), Руководство Осло (OsloManual) (рис. 2).

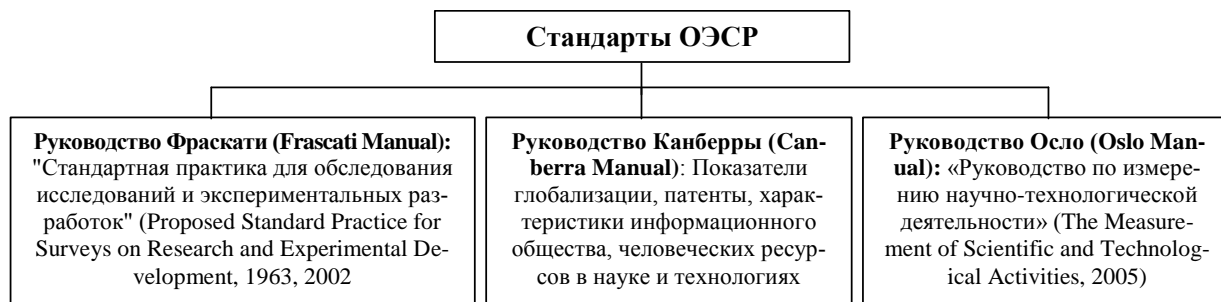


Рис. 2. Стандарты ОЭСР в области управления инновациями

Анализ содержания представленных выше стандартов позволяет классифицировать управленческие инновации в три основные группы: социально-ориентированные, организационные и маркетинговые (табл. 1).

Таблица 1. Классификация управленческих инноваций

Критерии классификации	Виды инноваций
<i>1 группа. Социально-ориентированные инновации</i>	
Удовлетворяющие потребности предприятия в человеческих ресурсах	Новые каналы поиска, методы отбора и расстановки, обеспечения занятости персонала
	Программы повышения квалификации, развития персонала и аттестации сотрудников
	Создание «корпоративного университета»
Удовлетворяющие потребности персонала	Внедрение ГОСТ Р 12.0.006 - 2003 (OHSAS 18001), системы стандартов безопасности труда
	Система социальной ответственности по стандарту SA-8000
	Новые схемы вознаграждения и мотивации труда
Удовлетворяющие потребности общества	Внедрение стандартов качества (ГОСТ Р ИСО серии 9000)
	Внедрение стандартов систем управления окружающей средой (ГОСТ Р ИСО 14001-98)
	Интегрированные системы менеджмента качества
	Система социальной ответственности по стандарту SA-8000
<i>2 группа. Организационные инновации</i>	
Структурные	Создание новых и реорганизация существующих подразделений
	Внедрение новой или значительно измененной оргструктуры
	Объединение или укрупнение организации
	Передача отдельных функций и бизнес-процессов спец. подрядчику (аутсорсинг)
Иерархические	Рационализация числа уровней управления по функциям
	Перераспределение отдельных видов работ между уровнями управления
	Изменение степени централизации при принятии решений, децентрализация, делегирование полномочий и ответственности
Функциональные	Внедрение новых методов организации труда
	Нововведения в использовании сменного режима рабочего времени
	Совершенствование распределения работ между управленцами
	Перераспределение функциональных обязанностей между подразделениями
	Создание специализированных подразделений по проведению исследований и разработок, практической реализации научно-технических достижений
	Внедрение корпоративных систем управления знаниями
Процессные	Система сбалансированных показателей (Balanced ScoreCard, BSC)
	Система ключевых показателей эффективности (Key Performance Indicators, KPI)
	Планирование потребности в материальных ресурсах (Material Requirements Planning, MRP)

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Критерии классификации	Виды инноваций
	Планирование потребности в мощностях (Capacity Requirements Planning, CRP)
	Планирование производственных ресурсов (Manufacturing Resource Planning, MRP II)
	Планирование ресурсов предприятия (Enterprise Resource Planning, ERP, CSRP)
	Внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих (Лин-систем, бережливого производства)
	Инструменты контроллинга, управленческого учета, бюджетирования
	Элементы всеобщего управления качеством (Total Quality Management, TQM)
	Инжиниринг и реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering, BPR)
	Реализация новых форм стратегических альянсов, партнерств и прочих кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками, российскими и зарубежными производителями
Информационные	Внедрение современных методов управления на основе информационных технологий
	Автоматизация классификаторов показателей и процессов мониторинга деятельности подразделений
	Оптимизация маршрутов информационных потоков и процессов передачи информации
	Автоматизация документооборота и процессов согласования коллективных решений
3 группа. Маркетинговые инновации	
Связанные с продуктом и его брендом	Изменения в дизайне товаров и услуг
	Изменения в упаковке
	Использование новых приемов по продвижению товаров
	Новые концепции презентации товаров
	Использование новых ценовых стратегий при продаже товаров и услуг
Связанные с потребителем и брендом организации	Реализация новой маркетинговой стратегии, ориентированной на расширение состава потребителей или рынков сбыта
	Использование новых каналов продаж
	Программы лояльности потребителей
	Управление взаимоотношениями с клиентами (Client Relationship Management, CRM)

В Руководстве Осло главными типами инноваций выделены: *продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные* [Ошибка! **Неизвестный аргумент ключа.**]. Рассмотрим их.

Продуктовая инновация есть "внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования. Сюда включаются значительные усовершенствования в технических характеристиках, компонентах и материалах, во встроенном программном обеспечении, в степени дружелюбности по отношению к пользователю или в других функциональных характеристиках" [пункт 156 Рекомендаций Осло]. Изпродуктовых инноваций исключаются небольшие изменения или улучшения; рутинные модернизации; регулярные сезонные изменения (такие, как в ассортименте одежды); следствия приспособления к запросам отдельного клиента, не влекущие за собой существенных отличий от продукции, произведенной для других клиентов; изменения в дизайне, не меняющие функционирования, предназначения или технических характеристик товара или ус-

луги; простая перепродажа новых товаров или услуг, приобретенных от других предприятий.

В качестве примеров продуктовых инноваций раздела товаров следует рассмотреть: замену исходных материалов материалами с улучшенными характеристиками (воздухопроницаемые ткани, легкие, но прочные композиты, экологически безопасные пластмассы и т. п.); приемники глобальной системы позиционирования (GPS) на транспортных средствах; фотокамеры в мобильных телефонах; бытовые приборы со встроенным программным обеспечением, повышающим удобство и простоту использования; программное обеспечение для защиты от мошенничества, формирующее и отслеживающее индивидуальные финансовые операции; встроенные беспроводные устройства для включения в сеть переносных компьютеров; изделия со значительно сниженным энергопотреблением; существенные изменения в продукции для достижения соответствия стандартам защиты окружающей среды; интернет-телефоны.

К инновационным услугам можно отнести: новые виды услуг, существенно улучшающие доступ потребителей к товарам или услугам,

такие как доставка клиента из дома в назначенное место в дополнение к услугам по прокату автомобилей; видео на заказ через широкополосный Интернет; Интернет-услуги, такие как банковские операции или оплата счетов; новые формы гарантий, например, продление гарантийных сроков на новые или уже используемые товары, или объединение предоставления гарантий с другими услугами, такими как кредитные карточки, банковские счета или карточки лояльности клиента; новые типы займов – например, займы с переменной ставкой с фиксированным потолком ставок; создание сайтов в сети Интернет для предложения потенциальным потребителям бесплатных новых услуг, таких как информирование о товарах и различные виды содействия клиентам; внедрение смарт-карт и многоцелевых пластиковых карточек; новый банковский офис с самообслуживанием; предложение клиентам новой “системы контроля поставки”, позволяющей им проверять соответствие состава поставок предварительным заказам.

Процессная инновация есть “внедрение нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта. Сюда входят значительные изменения в технологии, производственном оборудовании и/или программном обеспечении” [пункт 163 Рекомендаций Осло]. Примерами процессных инноваций следует считать в сфере производства: ввод в действие новой или улучшенной технологии производства, как, например, система автоматизации или датчики для регулирования производственных процессов в режиме реального времени; новое оборудование, необходимое для производства новой или улучшенной продукции; лазерные режущие инструменты; компьютеризованное проектирование продукции; компьютеризованное оборудование для контроля качества производства; улучшенное контрольно-измерительное оборудование для мониторинга производства.

Маркетинговая инновация есть “внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, его складировании, продвижении на рынок или в назначении продажной цены” [пункт 169 Рекомендаций Осло]. Примерами маркетинговых инноваций следует считать маркетинговые инновации, относящиеся к любому виду маркетинга (дизайн и упаковка продукции, ее размещение, назначение цены, продвижение), если он используется фирмой впер-

вые; осуществление некоего значительного изменения в дизайне мебельной линии для придания ей нового внешнего вида и повышения привлекательности.

В сфере размещения (каналы продаж) инновациями являются: первое представление продукта после лицензирования; начало прямых продаж или эксклюзивной розничной торговли; реализация новой концепции презентации продукции, такой, как тематическое оформление помещений для продажи мебели, дающее возможность покупателю видеть товар в полностью декорированном интерьере; внедрение персонализированной информационной системы, например, построенной на основе карточек лояльности клиентов, для подбора продуктов в соответствии со специфическими потребностями индивидуальных потребителей; внедрение нового метода, позволяющего клиентам выбирать продукт по желаемым характеристикам на интернет-сайте фирмы, а затем узнавать цену выбранного продукта; первый показ продукта в видеороликах или телевизионных программах; внедрение фундаментально нового фирменного знака для позиционирования продукта на новом рынке.

Организационная инновация есть “внедрение нового организационного метода в деловой практике фирмы, в организации рабочих мест или внешних связей” [пункт 177 Рекомендаций Осло]. Организационные инновации могут относиться к любому методу организации деловой практики фирмы, к организации рабочих мест или внешних связей, если что-либо из этого используется данной фирмой впервые. Примерами организационных инноваций могут служить в том числе: организация новой базы данных, содержащей сведения о лучших способах действий, учебный материал и другую информацию, делающая все это более общедоступным; первое внедрение системы интегрального мониторинга деятельности фирмы (производство, финансы, стратегия, маркетинг); первое внедрение системы управления общими производственными или снабженческими операциями – такой, как система управления снабженческими цепочками, перестройкой бизнеса, сокращением производства или системы управления качеством и проч.

Заметим, что на практике не просто различать типы инноваций, учитывая их возможную схожесть. С этой целью Рекомендации Осло содержат положения о разделении инноваций разных типов (табл. 2).

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Таблица 2. Некоторые рекомендации Осло по разделению разных видов инноваций [2, с. 64-68]

Разделение	Рекомендации по разделению (различению) инноваций
1. Разделение продуктовых и процессных инноваций	<ul style="list-style-type: none"> - если инновация имеет следствием новые или значительно улучшенные характеристики услуги, предлагаемой потребителям, то она является <i>продуктовой инновацией</i>; - если инновация имеет следствием новые или значительно улучшенные методы, оборудование и/или квалификацию работников, создающих услугу, то она является <i>процессной инновацией</i>; - если инновация имеет следствием значительные улучшения как в характеристиках предлагаемой услуги, так и в методах, оборудовании и/или квалификации работников, то она является одновременно и продуктовой, и <i>процессной инновацией</i>.
2. Разделение продуктовых и маркетинговых инноваций	<p>Основной признак разделения – наличие значительного изменения в функциях или в способах использования продуктов.</p> <ul style="list-style-type: none"> - товары или услуги, обладающие значительно улучшенными функциональными или пользовательскими характеристиками по сравнению с уже существующими, являются <i>продуктовыми инновациями</i>. - принятие новой концепции маркетинга, подразумевающей значительное изменение в дизайне уже существующего продукта, является <i>маркетинговой инновацией</i>.
3. Разделение продуктовых инноваций в области услуг и маркетинговых инноваций	<p>Основной признак разделения – наличие или отсутствие в инновации маркетингового метода или собственно услуги (т.е. продукта).</p>
4. Разделение процессных и маркетинговых инноваций	<p>Процессные и маркетинговые инновации могут включать новые методы продвижения информации или товаров, но их цели различны. Продуктовые инновации затрагивают методы производства и доставки и разнообразную вспомогательную деятельность, преследуя цель снижения удельных затрат или повышения качества продукции; в то же время целью маркетинговых инноваций является увеличение объемов продаж или доли рынка (в последнем случае - за счет изменений в позиционировании или репутации продукта). Пограничные ситуации возникают, если маркетинговые инновации включают освоение новых каналов сбыта.</p> <p>Если инновации нацелены одновременно на увеличение продаж и снижение удельных затрат на распределение, они должны считаться и процессными, и маркетинговыми.</p>
5. Разделение процессных и организационных инноваций	<p>Основной признак разделения - вид деятельности: процессные инновации связаны главным образом с внедрением нового оборудования, программного обеспечения и конкретных технологий или процессов, тогда как организационные инновации затрагивают в первую очередь персонал и организацию работ. Для различения этих двух типов в конфликтных случаях рекомендуется следующее:</p> <ul style="list-style-type: none"> - если инновация включает в себя новые или значительно улучшенные методы производства или снабжения, нацеленные на сокращение удельных затрат или повышение качества продукции, это - процессная инновация; - если инновация включает в себя первое использование новых методов организации в деловой практике фирмы, организации рабочих мест или внешних связях, это - организационная инновация; - если инновация включает в себя как новые или значительно улучшенные методы производства или снабжения, так и первое использование новых методов организации, это - одновременно и процессная, и организационная инновация.
6. Разделение маркетинговых и организационных инноваций	<p>Пограничные ситуации могут возникать в случаях инноваций, включающих в себя первое внедрение и маркетинговых, и организационных методов. Если инновация обладает признаками обоих типов, тогда это одновременно и маркетинговая, и организационная инновация. Однако организационные инновации, затрагивающие деятельность по продажам (например, объединение отдела продаж с другими отделами), но не включающие в себя внедрения новых методов маркетинга, не являются маркетинговыми инновациями.</p>

По определению все инновации содержат определенную долю новизны. Поэтому инновации чаще всего рассматриваются в следующих аспектах:

- новое (инновации) для хозяйствующего субъекта (организации);
- новое (инновации) для рынка;
- новое (инновации) для всего мира.

Понятия "новое для рынка" и "новое для всего мира" определяют, была ли некая инновация уже внедрена на других фирмах или внедрившая ее фирма оказалась первой на рынке либо в своей отрасли, либо даже во всем мире. Фирмы, первыми разрабатывающие различные инновации, признаны двигателями всего инновационного процесса [2, п. 208].

Поскольку, инновации широко используются в сфере экономики, то для конкретного хозяйствующего субъекта, считающего себя инновационным предприятием (организацией), необходимо формирование отчетности, среди форм которой обязательной является форма № 4 статистической отчетности "Сведения об инновационной деятельности организации". Форма содержит 12 основных разделов:

1. Общие организационно-экономические показатели организации.
2. Инновационная активность организации.
3. Объем инновационных товаров, работ, услуг за отчетный год.
4. Факторы, препятствующие инновациям.
5. Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации по видам инновационной деятельности и источникам финансирования за отчетный год.
6. Результаты инновационной деятельности.
7. Количество совместных проектов и типы партнеров по выполнению исследований и разработок в отчетном году.
8. Источники информации для формирования инновационной политики организации.
9. Патентование и другие методы защиты изобретений, научно-технических разработок организации.
10. Количество приобретенных и переданных организацией новых технологий (технических достижений), программных средств за отчетный год.

11. Организационные и маркетинговые инновации.

12. Экологические инновации.

Для формирования такого рода сведений, безусловно, необходима система внутренней управленческой отчетности организации, включающая, на наш взгляд, детализацию показателей основных разделов формы № 4 в разрезе структурных подразделений, основных видов деятельности организации. На основе свода форм внутренней отчетности структурных подразделений может формироваться система показателей, отражаемых в форме № 4 статистической отчетности. Для сбора информации и формирования внутренней управленческой отчетности в организациях должны быть утверждены регламенты, включающие процедуру сбора информации, ответственных лиц за ее представление, процесс систематизации данных и контроль за их достоверностью [1].

В современных условиях в инновационно активных организациях инновационный менеджмент может сочетаться с риск-менеджментом через взаимосвязь функций, реализуемых менеджерами одних и тех же структурных подразделений в отношении формирования информации для разных задач управления. Точки соприкосновения риск-менеджмента с инновационной деятельностью организации позволят выработать систему мер по снижению рисков и повысить эффективность принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Миронова О.А. Повышение информативности отчетности организаций в условиях кризиса. Аудиторские ведомости. 2012. № 1-2. С. 4-12.
2. Руководство ОСЛО: рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям (3-е издание). Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М. Государственное учреждение "Центр исследований и статистики науки" (ЦИСН), 2006. – 192 с.
3. Швецов А.В. Методология формирования устойчивой бюджетно-налоговой политики на основе анализа цикличности развития регионов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Марийский государственный технический университет. Йошкар-Ола, 2012.

Смирнов Анатолий Анатольевич,

д-р экон. наук, профессор кафедры управления малым и средним бизнесом

Марийского государственного университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: kaforg@mail.ru

ФИНАНСОВЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Рассмотрены аспекты инновационного развития экономики государства, касающиеся бюджетной, налоговой и антиинфляционной политики, инвестиционного климата в стране и финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие, финансовые факторы, системный подход.

Проблема инновационного развития экономики связана с необходимостью экономического роста государства. Обеспечение экономического развития всегда было одной из главных функций государства, но вопрос инновационного подхода как основы развития в современных условиях является относительно новой и недостаточно изученной проблемой.

Важной составляющей инновационного развития выступают финансы, включая бюджетную, налоговую, денежно-кредитную, банковскую, страховую, инвестиционную сферы деятельности.

Бюджетный фактор инновационного развития обуславливается размером бюджета, уровнем перераспределения ВВП через бюджет, размером, характером и уровнем дефицита бюджета, методами финансирования последнего, уровнем бюджетной дисциплины. Отрицательным фактором развития является угроза нецелевого использования бюджетных средств.

Проблема финансов особенно обостряется в периоды экономических кризисов, когда корпоративные интересы превалируют перед государственными, что открывает дорогу для различного рода мошенничества в финансовой сфере. В это время быстрыми темпами развивается преступный бизнес, связанный с уходами от налогов и невозвратом кредитов.

По оценкам экспертов, ущерб от неуплаты налогов исчисляется миллиардами рублей. Это значительно снижает потенциал экономики страны и возможности использовать финансовые ресурсы для эффективного решения важнейших государственных программ по здравоохранению, образованию, научным исследованиям, что может содержать в себе элементы социальной напряженности и политической нестабильности.

Легализация ресурсов, полученных в результате налоговых преступлений, оказывает прямое негативное влияние на других операторов на рынке. Предприятия, уклоняющиеся от уплаты налогов, создают у себя своего рода «страховой» запас, позволяющий, например, стимулировать деятельность работников, выдавая им при этом минимальную заработную плату. В результате без достаточных средств остаются страховые компании и пенсионные фонды, деятельность которых выступает одним из важных факторов экономической безопасности общества.

Другой составляющей схем уклонения от налоговых платежей являются оффшорные компании. Многие компании открывают банковские счета в оффшорных зонах, либо открывают их дочерним компаниям, через которые происходит отток капитала за рубеж.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Оффшорные зоны носят в целом конструктивный характер для инновационного развития экономики: способствуют увеличению оборота финансовых активов на международной арене, содействуют более активному развитию финансовых рынков, создают благоприятные инвестиционные условия для компаний и т.п.

Привлекательность оффшоров заключается в том, что в них устанавливается нулевая или минимальная ставка налогообложения, что и позволяет привлекать свободный капитал из других стран, нарушая тем самым объемы налоговой базы этих стран. Другим фактором является низкий уровень государственного регулирования, поскольку оффшорный бизнес является недостижимым для налоговых и правоохранительных органов государств.

Вместе с тем оффшорным зонам присущ ряд негативных моментов. Это выражается в недобросовестной налоговой конкуренции, содействии оттока капитала, поддержке теневой экономики, снижении занятого населения

В этой связи, президент Российской Федерации В.В. Путин, выступая 13 июня 2013 года с Бюджетным посланием, потребовал от соответствующих регулирующих органов принятие мер по ограничению существующих возможностей российского бизнеса оптимизировать налоги и выводить прибыли в оффшоры. По мнению президента, нужно создавать такие налоговые условия, чтобы капиталы "было выгодно оставлять в России, а не прятать на островах". Это создаст необходимые условия для инновационного развития экономики.

Сильное влияние на экономику страны оказывает банковская система. Она связана с обеспечением на перспективу устойчивости денежной системы и развития национальной экономики. Стабильность банковской системы ключевой фактор инновационного роста, на что указывали в своих трудах Маршалл, Кейнс, Фишер, Шумпетер и другие зарубежные ученые.

Становление вопросов инновационного развития России происходит в условиях финансовой глобализации и макроэкономической не-

стабильности. Возникающие в финансово-кредитной системе проблемы порой не находят разрешения банковским сообществом, что требует оперативного вмешательства государства. Это подчеркивает, что «современная финансово-кредитная сфера нуждается в новых инструментах обеспечения финансовой устойчивости, следовательно, в новой модели регулирования» [1].

Вместе с тем решение проблемы стабильности банковской системы невозможно только в рамках совершенствования денежно-кредитного инструментария, а должно учитывать весь комплекс проблем, связанных с обеспечением инновационного развития. К таким проблемам относятся:

- совершенствование правовой среды, обеспечивающей возможности рационального ведения бизнеса, более эффективную защиту частной собственности и развитие конкуренции на всех сегментах финансового рынка;
- формирование инфраструктуры, отвечающей современным требованиям и базирующейся на использовании передовых банковских технологий;
- повышение качества корпоративного управления и управления рисками в кредитных организациях;
- совершенствование банковского регулирования и банковского надзора, прежде всего, путем развития в них содержательной составляющей и приведения правовых условий и практики их осуществления в соответствие с международными стандартами;
- обеспечение финансовой стабильности. [4]

Значительный риск стабильности банковской системы (следовательно, и инновационного развития) связан с выполнением различных видов преступной деятельности. Такие преступления вызывают повышенную общественную опасность, поскольку жертвами таких преступлений становятся не только субъекты хозяйствования, но и широкие массы населения. К видам преступной деятельности среди сотрудников банков относят фиктивные кредиты и вклады, установление льготных процентных ставок

и необеспеченные кредиты, незаконное присвоение учетных векселей, фиктивные проводки по счетам клиентов и т.п. Злоупотребления в банковской сфере снижают репутацию банковских учреждений, что приводит к отзыву лицензии на проведение банковских операций. Особенно такие ситуации проявляются в кризисные периоды, что существенно подрывает экономическую безопасность страны.

Банковская сфера тесно связана с рынком капитала страны. Тяжелое финансовое положение ряда публичных компаний может привести к снижению доходности и ликвидности их ценных бумаг. В этих условиях существенно снижается инвестиционная привлекательность компаний, соответственно и инвестиционная активность. Начинается отток инвестиций, что угрожает инвестиционной безопасности государства.

Финансы государства зависят от инвестиционного климата, то есть совокупности политических, правовых, экономических и социальных условий, обеспечивающих инвестиционную деятельность российских и зарубежных инвесторов.

Инвестиционный климат в России благоприятным пока назвать нельзя. По оценкам специалистов Всемирного банка Россия по инвестиционному климату занимает 120-е место в мире. Иностранцы предпринимателей отпугивают в первую очередь запутанное инвестиционное законодательство, высокий уровень коррупции, недоверие к российской судебной системе.

Особенностью России является то, что инвестиционный климат в стране складывается из показателей отдельных регионов, различных по размерам территорий, климату, удаленности от центра, уровню развития инфраструктуры и т.п. Финансовая безопасность региона определяется возможностями наиболее полно использовать конкурентные преимущества региона, способностью региона к развитию и прогрессу, самостоятельно реализовать и защищать региональные экономические интересы, развивать интеллектуальный и трудовой потенциал региона.

Среди мер по повышению инвестиционной привлекательности России рассматривается снижение административных барьеров, развитие финансовых механизмов повышения инвестиционной привлекательности, развитие трудовых ресурсов регионов, формирование и развитие инвестиционной инфраструктуры. Реализация мер будет способствовать достижению уровня инвестиций, удовлетворяющих текущие потребности экономики в капитальных вложениях по объему и структуре.

Обеспечение инновационного развития экономики государства следует осуществлять с учетом реализации взвешенной антиинфляционной политики, объединяющей антиинфляционные методы стратегического и тактического действия.

Составляющими антиинфляционной стратегии являются:

- гашение антиинфляционных ожиданий;
- долгосрочная денежная политика, связанная с введением жестких лимитов на ежегодные приросты денежной массы, в сочетании с разгосударствлением экономики, с развитием рыночной инфраструктуры;
- сокращение бюджетного дефицита либо путем увеличения налогов, либо путем уменьшения расходов государства. [2]

Снижение инфляции находится в прямой зависимости с повышением финансовой безопасности страны и ухудшением инновационного климата.

Наконец, инновационное развитие экономики государства зависит от финансовой устойчивости предприятий, а также их способности быстро реагировать на различные внешние угрозы. Финансы предприятия зависят от эффективности реализации таких функций управления как планирование, организация, учет, контроль, анализ и регулирование. Выполнение этих функций тесно связано с оценкой непрерывности деятельности. Поскольку в своем развитии предприятие проходит через стадии подъема и спада, поэтому для признания факта непрерывности деятельности важно выяснить, в какой стадии находится предприятие. От пра-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

вильного понимания ситуации зависят выводы относительно дальнейшего функционирования предприятия [3].

Во избежание кризисной ситуации предприятие должно усиливать контрольную и аналитическую функции управления. Это поможет обеспечить оптимизацию затрат и денежных потоков, рациональное управление дебиторской задолженностью и реструктуризацию кредиторской задолженности. На основании этого могут быть стимулированы объемы продаж продукции, восстановление платежеспособности предприятия и допущение оценки непрерывности деятельности. Предприятие как первичное звено экономики выступает и первичным звеном развития.

Таким образом, инновационное развитие экономики определяют следующие факторы:

- уровень бюджетной и налоговой безопасности, связанный с дефицитом бюджета и уровнем бюджетной дисциплины;
- характер денежно-кредитной политики, которую проводит государство;
- инвестиционный климат в стране;
- уровень финансовой безопасности предприятий.

Вышеуказанная характеристика факторов позволяет считать, что инновационное развитие страны в целом и ее регионов в частности должно осуществляться с позиции целостного системного подхода, позволяющего обеспечить требуемый уровень научной обоснованности оценки потенциальных угроз и их последствий для экономической безопасности изучаемого объекта на основе следующих принципов:

- системности;
- безусловного приоритета экономической безопасности как основного элемента качества жизни;
- допустимого риска;
- взаимозависимости технической и социальной составляющих экономической безопасности. [5]. В этом контексте растет актуальность проблемы методического обеспечения оценки финансовой безопасности как одной из важнейших составляющих национальной экономической безопасности государства.

Список литературы

1. Гаджиев Н.Г., Ибрагимов А.С. Обеспечение финансовой устойчивости Российских коммерческих банков в условиях преодоления глобального финансового кризиса // Финансы и кредит, 2012. №3.
2. Государственное регулирование экономики и экономическая политика: Учеб. пособие / Под ред. Ф.Л. Шарова. – М.: МИЭП, 2007. – 108 с.
3. Поздеев В.Л. Оценка непрерывности деятельности предприятия в анализе хозяйственной деятельности // Аудиторские ведомости. 2012. № 1-2.
4. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года.
5. Царегородцев Е.И. Дисбаланс экономической системы, ухудшающий ее безопасность, и пути его продления // Инновационное развитие экономики, 2012. №6.
6. Ханафеев Ф.Ф., Ханафеев А.Ф. Влияние государственного регулирования экономикой на состояние и оценку налогового потенциала // Журнал Экономические науки, 2008, май № 5 (42), с. 63-68.

*Царегородцев Евгений Иванович,
д-р экон.наук, профессор,
зав. кафедрой моделирования экономических процессов
Марийского государственного университета
Россия, Йошкар-Ола
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Раскрывается тема инвестиционной привлекательности регионов. Подчеркивается важность этого вопроса с точки зрения цикличности периодов экономического спада. Делается вывод о том, что инвестиционная привлекательность является комплексным показателем, расчет которого должен проводиться на основе поступления фактических данных. Отдельным важным вопросом является проблема ее количественного определения и степени воздействия на социальное и экономическое положение региона или государства в целом.

Ключевые слова: инвестиции, бюджетно-налоговая политика, социально-экономическая политика, налоги, бюджет, региональная финансовая политика.

Для оценки влияния бюджетной политики на экономику, как правило, используются два подхода. Один из них основан на использовании синтетических показателей. Они включают изменения в соотношениях баланса к ВВП [1]. Иногда используются более сложные индикаторы, построенные путем взвешивания различных компонентов бюджета в соответствии с их предполагаемым воздействием на совокупный спрос. Второй подход основан на построении эконометрических моделей. Процедура оценки влияния налогово-бюджетной политики на экономику учитывает взаимодействие экономических показателей, изменяющихся во времени, с большим числом связей между ними, через синтетические показатели. Это обеспечивает не только оценку влияния бюджета на производство, но и его воздействие на цены и другие макроэкономические показатели. Такой подход также может использоваться для оценки эффектов различных бюджетных составляющих, в том числе динамические изменения уровня и структуры баланса и ежеквартального исполнения доходов и расходов в течение года. Следует подчеркнуть, что данная методика не делает различий между бюджетными изменениями. Индикатор указывает на общие последствия активного индуцированного поведения государства, но не может отнести эти последствия к автоматическому и контролирующему механизму. Для оценки последствий контролирующей политики был разработан ряд методик, часть из которых основывалась на эконометрических моделях [2].

Важнейшей составляющей бюджетно-налоговой политики следует признать инвестиционную деятельность. Исключительно высокая неоднородность инвестиционного пространства России является признанной и широко освещаемой особенностью современной российской экономики. Вместе с тем в работах, посвященных проблемам оценки степени благоприятности инвестиционного климата в регионах России, и по сей день остается нерешенным ряд важных вопросов, а именно:

- научное обоснование методических положений анализа и прогнозирования инвестиционной привлекательности регионов РФ как одной из интегральных характеристик инвестиционного климата, складывающегося в различных субъектах Федерации;
- исчисление на основе целостной методики количественных уровней интегральной текущей и прогнозной инвестиционной привлекательности регионов России (эти характеристики отличаются и качественно и количественно от так называемых "региональных рейтингов инвестиционной привлекательности");
- определение критерия обоснованности применения для вышеуказанных целей методики;
- комплексная количественная оценка инвестиционной активности в регионах РФ.

Анализ региональных условий, в той или иной степени благоприятствующих инвестициям, имеет в России довольно давнюю историю. Такой анализ проводился и в "доперестроечное" время при плановой экономике, в ходе учета региональных особенностей при определении показа-

телей эффективности капитальных вложений, и в "постперестроечное" время – в ходе применения для оценки регионального инвестиционного климата различных, в основном зарубежных, методик (индексы Доу-Джонса, "БЕРИ", промышленной активности, системы конъюнктурных опросов руководителей предприятий, методики Гарвардской школы бизнеса, Тейна-Уотерса, Котлера-Хейслера, журналов "The Economist", "Fortune", "Euromoney" и др.).

В 90-е годы прошлого века появилось значительное количество отечественных или специально адаптированных к российским реалиям зарубежных методик оценки инвестиционной ситуации, складывающейся в различных регионах России [3]. Среди них: методика мониторинга социально-политического климата российских территорий аналитиков журнала "Коммерсантъ" (1993г.); обзоры инвестиционной привлекательности экономических районов России агентства "Юниверс", основанные на выведении результирующего показателя регионального предпринимательского риска (1993-1995 гг.); анализ инвестиционных особенностей регионов России, осуществленный группой авторов под руководством А.С. Мартынова [5] с использованием программы "Datagraf" (1997 г.); работа И. Тихомировой "Инвестиционный климат в России: региональные риски" (1997 г.) [6]; "Методика оценки инвестиционного климата регионов России" ИЭ РАН (1996 г.); "Методика оценки региональных рисков в России", "Методика расчетов индексов инвестиционной привлекательности регионов" [7]; "Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов

России", ежегодно выполняемый "РА-Эксперт" (1996-2010 гг.) [7] и ряд других работ.

Первое десятилетие нынешнего века также не стало исключением с точки зрения появления новых методик и концепций расчета инвестиционной привлекательности и активности.

Подробный сравнительный анализ методик и результатов их применения показал, что, несмотря на определенные позитивные сдвиги, достигнутые за последние годы в изучении и оценке инвестиционной ситуации в регионах РФ, большинству из этих разработок присущ ряд методологических упущений, следствием чего является недостаточная достоверность полученных результатов.

В целях учета объективно существующей взаимосвязи между инвестиционной привлекательностью региона и инвестиционной активностью в нем предлагается концепция оценки инвестиционной привлекательности регионов РФ.

Наиболее общим понятием, характеризующим инвестиционные процессы в регионе, является его инвестиционный климат. Инвестиционный климат региона РФ представляет собой сложившуюся за ряд лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и др. условий, определяющих масштабы (объем и темпы) привлечения инвестиций в основной капитал данного региона РФ. Инвестиционный климат состоит из двух компонентов – инвестиционной привлекательности региона и инвестиционной активности в нем.

Основные структурные элементы инвестиционного климата региона и взаимосвязи между ними показаны на рисунке 1.

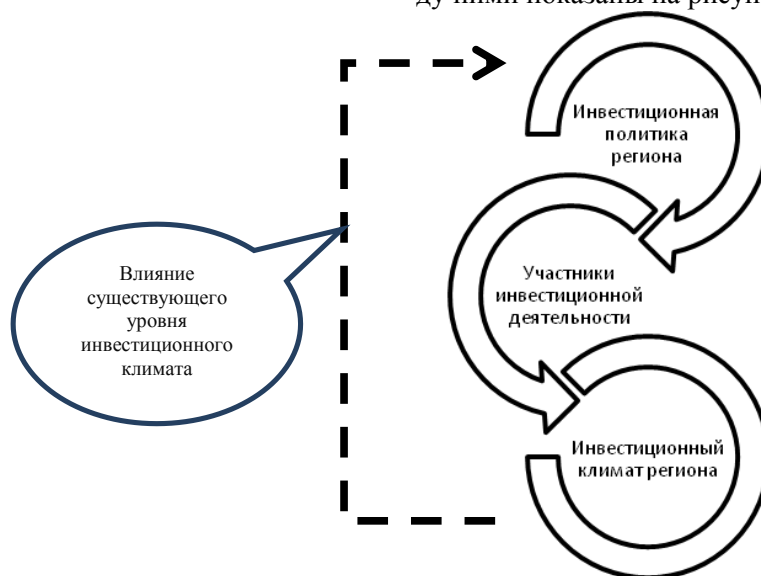


Рис. 1. Основные структурные элементы инвестиционного климата региона и их взаимосвязи

Важнейшей отличительной особенностью применяемого подхода к содержательной интерпретации и к количественным оценкам степени благоприятности инвестиционного климата регионов является рассмотрение инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности во взаимосвязи. Между инвестиционной активностью в регионе и его инвестиционной привлекательностью существует причинно-следственная связь: инвестиционная привлекательность является обобщенным факториальным признаком (независимой переменной), а инвестиционная активность в регионе – результативным признаком (зависимой переменной). Иными словами, инвестиционная привлекательность – аргумент (X), а инвестиционная активность – функция (Y) инвестиционной привлекательности. Соответственно, могут быть установлены тип и параметры этой объективно существующей зависимости, т.е. может быть подобрана функция $Y = f(X)$.

Инвестиционная активность в регионе (инвестиционная активность региона) представляет собой интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона. Инвестиционная активность может быть фактической, в том числе текущей (т.е. за последний отчетный период), и прогнозной, определение которой также является весьма актуальной задачей. Инвестиционная активность должна измеряться комплексным (интегральным) показателем.

Инвестиционная привлекательность региона представляет собой совокупность различных объективных признаков, средств, возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона. В зависимости от временного горизонта анализа, управления и прогнозирования (так же, как и в случае с инвестиционной активностью) выделяются фактическая, в том числе текущая (т.е. за последний отчетный период), и прогнозная инвестиционные привлекательности региона. Основные методические положения их определения являются едиными.

Инвестиционная привлекательность региона в свою очередь формируется двумя группами факторов, или двумя комплексными факторами, – инвестиционным потенциалом региона и региональными инвестиционными рисками.

Инвестиционный потенциал региона – совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для

привлечения инвестиций в основной капитал региона.

Региональные инвестиционные риски – неспецифические (некоммерческие) риски, обусловленные внешними по отношению к инвестиционной деятельности факторами регионального характера (регионального происхождения). К таким факторам относятся в первую очередь социально-политическая обстановка в регионе (в частности, отношение населения к процессам формирования рыночной экономики), состояние природной среды и др. Наличие региональных инвестиционных рисков определяет наличие вероятности неполного использования инвестиционного потенциала региона.

Предлагаемый подход к исследованиям инвестиционного климата вообще и инвестиционной привлекательности в частности позволяет решить вопрос о критерии обоснованности методики определения уровней инвестиционной привлекательности в регионах РФ и о достоверности получаемых с ее помощью результатов.

Состав (набор) частных факторов инвестиционного потенциала региона и инвестиционного риска в нем, весовые коэффициенты значимости частных факторов и метод их интегрирования (при включении частных факторов в расчет интегрального показателя – уровня инвестиционной привлекательности региона) должны быть подобраны с соблюдением ряда важных условий. С одной стороны, должны быть учтены все существенные компоненты инвестиционной привлекательности (с соблюдением принципа необходимости и достаточности), с другой стороны, интегральный показатель инвестиционной привлекательности регионов РФ (X) должен быть сформирован так, чтобы его вариациями в максимально возможной степени можно было бы объяснить вариации показателя инвестиционной активности в регионах РФ (Y).

Объективным критерием обоснованности методики оценки инвестиционной привлекательности является степень тесноты корреляционной связи между инвестиционной привлекательностью регионов и инвестиционной активностью в них, выражаемая величиной коэффициента корреляции, а также коэффициентом эластичности и др.

Если в результате применения методики достигаются высокий уровень коэффициента корреляции и низкий уровень стандартной ошибки в регрессионном уравнении $Y = f(X)$,

то такая методика определения инвестиционной привлекательности может быть признана вполне обоснованной.

Комплексная количественная оценка текущей инвестиционной привлекательности регионов может быть проведена только с помощью сводного, интегрального показателя, который формируется множеством частных факториальных признаков, измеряемых соответствующими показателями.

Интегральный показатель следует определять путем свода числовых значений отдельных частных показателей инвестиционной привлекательности. Числовое значение интегрального показателя инвестиционной привлекательности по Российской Федерации в целом принимается за 1,00 или за 100%, а значения интегральных показателей для регионов РФ определяются по отношению к среднероссийскому уровню.

Теоретически число частных факторов инвестиционной привлекательности региона, которые можно было бы включить в расчет интегрального показателя, является бесконечно большой величиной. Например, достаточно указать на то, что даже такой фактор, как уровень заболеваемости населения, тоже влияет в какой-то мере на текущую и перспективную инвестиционную привлекательность региона и, как следствие, на инвестиционную активность. Однако на основе применения ряда положений теории систем, а именно принципов необходимого разнообразия элементов системы, минимальной достаточности и целевой ориентации этих элементов, удастся существенно ограничить число частных факториальных признаков сравнительно небольшим кругом инвестиционно-значимых показателей.

Отбор большинства факторов осуществлен главным образом на основе качественного анализа. В результате, в число частных факторов включены различные социальные, политические, экологические и природно-ресурсные характеристики регионов РФ, например темпы промышленного производства, обеспеченность региона автодорогами с твердым покрытием, уровень жизни населения региона, уровень преступности, уровень конфликтности трудовых отношений в регионе, отношение населения региона к процессам формирования рыночной экономики (измеряется на основе результатов парламентских и президентских выборов), уровень экологической загрязненности и дискомфорта климата, наличие природ-

ных запасов минерально-сырьевых ресурсов и т.д. Необходимость учета таких характеристик объясняется их чрезвычайной важностью для инвесторов.

При отборе частных факторов инвестиционной привлекательности, характеризующих производственно-финансовый потенциал регионов, применялись также количественные методы, позволяющие установить величину так называемой факторной нагрузки каждого показателя. Анализ коэффициентов парной корреляции между каждым из таких частных факторов и инвестиционной активностью в регионах позволил отобрать наиболее инвестиционно-значимые факторы производственно-финансового потенциала (например, объем промышленного производства, объем розничного товарооборота, уровень развития малого предпринимательства и др.).

В ходе осуществления процедур отбора факторов было разработано и применено еще одно важное методологическое положение. Оно состоит в том, что состав инвестиционно-значимых показателей для определения интегральной (комплексной) инвестиционной привлекательности регионов не может оставаться неизменным и должен частично меняться в зависимости от особенностей каждого этапа развития российской экономики, в том числе с учетом таких внешних воздействий, как мировые экономические и финансовые кризисы, политические и военные действия и их последствия. То есть в данном случае на этапе отбора и предварительного анализа показателей мы должны учитывать, в том числе, циклический характер изменения факторов, участвующих в расчетах.

В качестве числовых характеристик частных показателей инвестиционной привлекательности регионов РФ целесообразно принять (во всех случаях, когда это возможно) данные государственной статистики или производные от них. При этом необходимо обеспечить преобладание отчетных данных государственной статистики в общем массиве используемых данных.

При отсутствии в государственной статистике данных за последний истекший год допускается применение данных за предшествующий год. Примерный состав индикаторов для определения текущей интегральной инвестиционной привлекательности регионов с указанием источников данных по всем показателям приводится в таблице 1.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Таблица 1. Примерный состав инвестиционно-значимых показателей для определения интегрального уровня инвестиционной привлекательности регионов РФ

№ п/п	Наименование частных показателей	Единица измерения и источники данных
		(показатели государственной статистики и производные от них обозначаются аббревиатурой ГКС)
А. Показатели инвестиционного потенциала региона		
И. Показатели производственно-финансового потенциала региона		
1	Объем промышленного производства	Объем продукции промышленности на душу населения региона. ГКС
2	Темпы изменения объема промышленного производства	Годовой темп изменения, исходя из объемов в сопоставимых ценах. ГКС
3	Уровень развития малого предпринимательства	Доля занятых на малых предприятиях в общей численности экономически активного населения. ГКС
4	Доля убыточных предприятий	Удельный вес предприятий и организаций, закончивших год с убытком, в общем количестве предприятий и организаций, ведущих предпринимательскую деятельность. ГКС
5	Суммарный объем внутренних инвестиционных ресурсов предприятий	Сумма обеспеченных денежным покрытием (по усредненной доле) амортизационных отчислений всех предприятий и прибыли рентабельных предприятий (за вычетом налогов по усредненной доле) в расчете на душу населения региона. ГКС (в основном)
6	Объем розничного товарооборота	Объем розничного товарооборота на душу населения (с корректировкой на региональные различия в уровне розничных цен). ГКС
7	Экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье	Экспорт из региона в долл. на душу населения региона. ГКС
II. Показатели социального потенциала региона		
8	Обеспеченность населения жильем	Жилье (в кв. м общей площади) на душу населения. ГКС
9	Обеспеченность населения легковыми автомобилями	Количество легковых автомобилей в собственности граждан на 1000 чел. населения. ГКС
10	Обеспеченность населения домашними телефонными аппаратами сети общего пользования	Количество личных (неслужебных) телефонных аппаратов (номеров) сети общего пользования на 1000 семей. ГКС
11	Обеспеченность региона автомобильными дорогами с твердым покрытием	Общая протяженность автодорог на единицу площади региона и на душу населения региона, определяемая с применением показателя Э. Энгеля (Кэ):
12	Объем платных услуг для населения	Стоимостной объем платных услуг на душу населения. ГКС
13	Уровень жизни населения региона	Соотношение среднедушевых располагаемых ресурсов и величины прожиточного минимума. ГКС
III. Показатели природно-географического потенциала региона		
14	Объем природных запасов нефти и газа (углеводородных ресурсов)	Объем природных запасов нефти и газа (категории А+В+С1), с учетом рентабельности разработки месторождений в расчете на единицу показателя Э. Энгеля (аналогично показателю № 11)
15	Наличие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов кроме углеводородных	Объем природных запасов минерально-сырьевых ресурсов кроме углеводородных, в расчете на единицу показателя Э. Энгеля
16	Географическое положение региона по отношению к внешнеторговым выходам России	Балльная оценка, основанная на объективных природно-географических признаках
Итого: уровень инвестиционного потенциала региона (свод данных по показателям №№ 1 – 16 по формуле многомерной средней)		

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

№ п/п	Наименование частных показателей	Единица измерения и источники данных	
		(показатели государственной статистики и производные от них обозначаются аббревиатурой ГКС)	
Б. Показатели, определяющие региональный уровень социально-политической и экологической безопасности для инвесторов (антоним – уровень инвестиционных некоммерческих рисков в регионе)			
17	Доля малоимущего населения	Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. ГКС	
18	Уровень преступности	Комплексный показатель, интегрирующий: 1) число зарегистрированных преступлений (за вычетом наиболее тяжких) на 100 тыс. населения; 2) число наиболее тяжких преступлений на 100 тыс. населения. ГКС	
19	Уровень безработицы	Численность безработных в % к численности экономически активного населения. ГКС	
20	Уровень экологической загрязненности и дискомфортности климата в регионе	Комплексный показатель, интегрирующий три экологические характеристики по данным государственной статистики (сброс загрязненных сточных вод и т.п. в расчете на единицу показателя Э. Ангеля) и одну балльную климатическую характеристику. ГКС (в основном)	
21	Отношение населения региона к процессам формирования рыночной экономики	Разность между долями (в %) голосов, отданных в регионе на последних парламентских выборах за списки кандидатов (или на президентских выборах – за кандидатов), поддерживающих формирование рыночной экономики, и против них	
22	Уровень конфликтности трудовых отношений	Доля участвовавших в забастовках в общей численности работников предприятий. ГКС	
23	Уровень политической стабильности в регионе (временный показатель для оценки отрицательного влияния на инвестиционную привлекательность напряженной социально-политической ситуации в некоторых регионах Северного Кавказа)	По всем регионам РФ, кроме республик Северного Кавказа и Ставропольского края, принимается на уровне 1,0; по упомянутым регионам Северного Кавказа дифференцированные балльные отрицательные значения	
Итого: региональный уровень социально-политической и экологической безопасности для инвесторов (свод данных по показателям №№ 17 – 23 по формуле многомерной средней)			
Всего: интегральный уровень инвестиционной привлекательности региона		Интегральный (сводный) коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей по формуле многомерной средней	

Интегральные уровни инвестиционной привлекательности регионов являются относительными показателями (коэффициентами), а, следовательно, не должны зависеть от размеров территории или численности населения региона. Поэтому все частные признаки инвестиционной привлекательности включаются в расчет интегральных (сводных) значений с единицами измерения, выраженными относительными величинами – душевыми, темповыми, долевыми, а в некоторых случаях, в виде исключения, балльными оценками.

Интегральный (сводный) коэффициент, обобщающий данные всех частных показателей рассчитывается по формуле многомерной средней:

$$\bar{p}_i = \sum_{j=1}^k \left(\frac{x_{ij}}{\bar{x}_j} \right) / k, \text{ где: (1)}$$

- \bar{p}_i – многомерная средняя для i-й единицы;
- x_{ij} – значение признака x для j-й единицы;
- \bar{x}_j – среднее значение признака x_j ;
- k – число признаков;
- j – номер признака;
- i – номер единицы совокупности.

Для приведения частных показателей к сопоставимому виду используется процедура стандартизации (нормализации) их значений путем отнесения числового значения каждого частного показателя по данному региону к значению этого показателя по РФ в целом. В результате указанной процедуры числовые значе-

ния всех показателей преобразуются в безразмерные относительные величины, характеризующие отношение числового значения каждого частного показателя по региону к числовому значению этого же показателя по РФ. Значение каждого стандартизованного показателя в среднем по РФ, соответственно, равно 1,00 (единице).

Аналогичным образом производится стандартизация значений балльных (экспертных) оценок, применяемых по некоторым частным показателям. По этим показателям исчисляется средневзвешенный балл по РФ, и к нему относятся значения балльных оценок, присваиваемых данному частному показателю по каждому региону.

Формула определения инвестиционной привлекательности каждого региона:

$$M_i = \sum_{s=1}^c m_{si} \cdot k_s / \overline{m_s}, \text{ где: } (2)$$

M_i – интегральный уровень инвестиционной привлекательности i -го региона, сопоставимый со среднероссийским уровнем, принятым за 1,00;

$s = 1, \dots, c$ – сводимые частные показатели;

c – количество сводимых показателей;

k_s – весовой коэффициент (весовой балл) s -го показателя;

m_{si} – числовое значение s -го показателя по i -му региону;

$\overline{m_s}$ – числовое значение s -го показателя в среднем по РФ.

Результатом вычислений должен стать рейтинг регионов по возрастанию или убыванию комплексных (интегральных) уровней текущей инвестиционной привлекательности регионов России (среднероссийский уровень принят за 1,00).

Таким образом, методика определения степени инвестиционной привлекательности региона носит комплексный характер и учитывает ряд составляющих, характеризующих "качество" бюджетной политики, налоговой компоненты и инвестиционной деятельности. Каждый элемент в свою очередь также может рас-

сматриваться как комплексный, интегральный показатель, включающий количественные или атрибутивные факторы, слабо поддающиеся формализации и часто требующие экспертных оценок.

Кроме внутренних, российских условий, воздействующих как на социально-экономическую ситуацию в регионах непосредственно, так и опосредованно через бюджетно-налоговую политику, следует учитывать влияние международных воздействий, носящих циклический и часто негативный характер.

Список литературы

1. Laurens B., Piedra E.G. Coordination of Monetary and Fiscal Policies. Wash.: IMF, 1998. WP/98/25. P. 9. Blanchard O. Macroeconomics. 3-d edition. MIT, 2003.
2. Blanchard O. Debt, deficits, and finite horizons // Journal of political economy, 93/2. 1985. P. 223-247; Blanchard O. Macroeconomics. 3-d edition. MIT, 2003.
3. А.В. Новичихин, В.Н. Фрянов Управление социально-экономическими системами топливобывающих субъектов РФ на основе воспроизводственно-диверсификационного подхода. Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) = Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal). 2006. № 7. С. 43-46.
4. А.В Швецов Формирование устойчивой бюджетно-налоговой политики регионов: теория и методология: монография / А.В. Швецов. Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2011. 2008 с.
5. А.С. Мартынов Активизация инвестиционной политики // Экономист. 2006. № 9.
6. И.Тихомирова Инвестиционный климат в России: региональные риски. М.: Федер. фонд поддержки малого предпринимательства, 1997. 311 с.
7. <http://www.gaexpert.ru/> – Рейтинговое агентство Эксперт.
8. Ханафеев А.Ф. Проблемы инвестиционного развития малого и среднего предпринимательства в России // Журнал Экономические науки, 2012, № 12, С. 136-142.

Низова Людмила Михайловна,

*д-р экон. наук, профессор кафедры социальных наук и технологий
Поволжского государственного технологического университета*

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: nizovalm@volgatech.net

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДИНАМИКОЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Представлен алгоритм одного из возможных перспективных подходов к описанию социально-экономических систем, основанный на использовании математических моделей описания динамики социально-экономических систем и ориентированный на использование результатов лицами, принимающими решения в рамках инновационной экономики.

Ключевые слова: инновационная экономика, социально-экономические системы, алгоритм, управление динамикой, система поддержки принятия решений.

Глобализация экономики, развитие инновационных подходов к ее управлению, вызывают необходимость разработки информационных систем, позволяющих осуществить прогноз и управление динамикой развития социально-экономических систем различного уровня иерархии. Социально-экономическая система с точки зрения цели данного исследования – это совокупность однородных объектов социально-экономического процесса (социальных и/или экономических отношений) на микро-, мезо- и макроуровне. Среди важнейших задач, без решения которых невозможно адекватное управление социально-экономическими системами, важнейшее место занимает проблема нахождения критериальных соотношений, выражающих основные закономерности динамики развития. Без выработки таких критериев разработка количественной формализации описания социально-экономических систем и математических моделей для управления ими будет чрезвычайно затруднена.

Формализованные критериальные соотношения базируются на результатах рассмотрения конкретных моделей, описывающих социально-экономические системы. Высокий уровень сложности таких моделей обусловлен, как правило, следующими причинами:

- отсутствием четкого понимания разнообразных процессов, происходящих в социально-

экономической системе разного уровня иерархии, а также единого подхода к их описанию;

- отсутствием четких критериев для выделения объектов социально-экономического процесса как единой социально-экономической системы;

- трудностями принципиального характера, связанными с необходимостью введения в рассмотрение, учета и формализации категорий человеческого капитала и интеллектуального капитала со всем комплексом специфических эффектов, вносимых им в социально-экономический процесс. Среди важнейших из особенностей необходимо выделить: способность синтезировать новую информацию, имеющую коммерческую ценность; наличие существенной, изменяющейся со временем вариативности в свойствах, целях, задачах, восприятии и отображении и т.п. отдельных людей; наличие вариативности в способности отдельных людей как участвовать в социально-экономических процессах, так и влиять на них и т.д.

Названные причины привели к тому, что подавляющее большинство современных информационных систем, основанных на использовании математических моделей описания динамики социально-экономических систем, ориентированы на использование их результатов так называемыми ЛПР – лицами, принимающими решения. Однако при этом ЛПР часто сталкиваются с необходимостью принимать решения

практически "вслепую", ибо большинство из них, не являясь специалистами в области математического моделирования, просто не знают границ применимости каждой отдельной модели, положенной в основу той или иной экспертной системы. Вместе с тем многие из таких ЛПР не являются координаторами, то есть они принимают решения действительно "вслепую".

Одним из возможных перспективных подходов к описанию социально-экономических систем может быть подход, включающий в себя следующий поэтапный алгоритм.

Первый этап – создание блока математических моделей, описывающих ключевые особенности динамики социально-экономической системы, то есть характерные для социально-экономической системы любого уровня иерархии. В силу необходимости отражения самоорганизационных свойств социально-экономической системы эти математические модели должны являться нелинейными и стохастическими и ориентированными на выработку критериальных закономерностей, т.е. необходимо создание совокупности неких абстрактных структур математического характера, на базе которых может быть проведено адекватное описание социально-экономической системы.

Второй этап – направление исследований разбивается на два потока:

- во-первых, создание математических моделей, формализующих необходимые пользователю понятия, термины, количественные закономерности и т. п., а также связи между ними (например, поле законодательных нормативов и нормативных актов) и введение их в абстрактные структуры, созданные на первом этапе. Этим достигается унификация подхода всей совокупности разнородных по составу ЛПР к описанию результатов своей деятельности, а также – и это чрезвычайно важно – нахождение синергетического, нелинейного эффекта от своих совокупных, совместных действий;

- во-вторых, построение адекватной реальности математической модели для описания взаимодействия тех абстрактных структур, которые были введены на первом этапе. Собственно, только на этом этапе и может идти речь о построении адекватной реальности математической модели для описания социально-экономической модели. Попытки описания ди-

намики социально-экономической системы обречены на неудачу сразу на этапе постановки задачи, если формализация проводится непосредственно на первом этапе. При этом необходимо отметить, что на втором этапе исследования могут идти параллельно по обоим направлениям, что позволяет ускорить внедрение полученных результатов в практику.

Современный этап решения широкого круга задач управления сложными социально-экономическими системами характеризуется существенным увеличением сложности и объемов обрабатываемых массивов разнородных синтаксически и семантически насыщенных данных, характеризующих состояние и функционирование распределенных, структурно-сложных управляемых объектов и систем различного назначения.

Наибольший интерес представляют системы в условиях структурной и параметрической неопределенности, что характерно для большинства социально-экономических процессов, особенно с точки зрения учета цикличности кризисных воздействий. Анализ существующих видов неопределенности в различных предметных областях показывает, что на принятие решений в этих условиях влияет множество объективных и субъективных факторов. По мнению экспертов, принятие неправильных решений в первую очередь связано с недоучетом структурной связанности основных состояний, событий и факторов, оказывающих комплексное влияние на генерацию и оценку вариантов принимаемых решений. Высокий уровень ошибок является следствием того, что лицо принимающее решение (ЛПР) не учитывает знания о структурно-параметрических особенностях функционирования сложных социально-экономических систем.

В связи с этим в функционировании систем реального уровня сложности рациональная организация и автоматизация задач принятия управленческих решений возможны только на основе систем поддержки принятия решений (СППР), содержащих адекватные математические модели, комплексно учитывающие структурные, вероятностные, качественные свойства элементарных управляемых объектов (подсистем) и обеспечивающие ЛПР необходимыми вариантами решений и их оценкой.

В типовой структуре системы поддержки принятия решений (СППР) с необходимостью должна выделяться подсистема принятия решений в условиях структурной неопределенности, обеспечивающая динамический учет изменений структуры управляемой системы, оценку их важности и выработки мер по противодействию им.

Современный этап создания интеллектуальных систем принятия решений характеризуется расширительным уточнением СППР как распределенной совокупности взаимосвязанных подсистем информационного, моделирующего и экспертного назначений. Ядром интеллектуальной СППР является экспертная подсистема, осуществляющая, прежде всего, обработку знаний в символьном виде с подключением по мере необходимости массивы данных и вычислительные процедуры детерминированного характера. Возможность гибко сочетать так называемые "мягкие" вычисления с детерминированными процедурами расчетов позволяет использовать СППР в системах оперативного управления сложными системами и процессами, как правило, в условиях жестких временных ограничений, что имеет место при появлении нештатных ситуаций.

Таким образом, современный этап создания СППР для управления сложными системами основан на методах, использующих принципы искусственного интеллекта. Интеллектуальные СППР характеризуются способностью к накоплению опыта, адаптации к изменениям и обучению. Они не только позволяют менее квалифицированному и опытному персоналу проводить принятие решений с приемлемой надежностью, но и помогают опытным специалистам глубже и детальнее анализировать ситуацию и повышать эффективность принимаемых решений. СППР помогают ЛПР принимать правильные и эффективные, сбалансированные управленческие решения в условиях дефицита времени, а также неполноты и неопределенности информации отображающей проблемную ситуацию.

Основными элементами подобных интеллектуальных СППР являются модели представления проблемной ситуации (состояний проблемной области) и методы поиска решений, а также средства организации диалогового взаимодействия с пользователем (экспертом, ЛПР). Модель поиска (принятия) решений (МПР) оп-

ределяет допустимые преобразования ситуаций и стратегию (стратегии) применения этих преобразований. Специфика решаемых задач принятия решений ориентирует СППР, как правило, на открытые, динамические проблемные области (ПО), характеризующиеся как возможностью введения новых элементов и связей в описания ситуаций, так и возможностью изменения правил и стратегий функционирования объектов ПО в процессе принятия решений. Это означает, что модели представления проблемной ситуации и поиска решения должны корректироваться непосредственно в процессе решения задачи управления.

С точки зрения проектирования интеллектуальных СППР задача принятия решений должна быть интегрирована в ее жизненный цикл. Тогда эффект от учета при принятии решений структуры процессов функционирования объектов управления наибольший, а затраты – обоснованно минимальны. Основными компонентами интеллектуальной СППР являются база знаний (БЗ) о предметной области и машина логического вывода (МЛВ). БЗ предназначена для генерации и поддержки динамической модели знаний о возможных событиях и адекватных реакциях на них. Традиционно в качестве моделей представления знаний используются логические, продукционные, сетевые и фреймовые модели. МЛВ – это основная часть системы обработки знаний (СОЗ), обеспечивающая принятие решения как поисковую процедуру в пространстве допустимых состояний на основе заложенных в БЗ правил. Главная особенность работы МЛВ применительно к принятию решений в условиях структурной неопределенности определяется необходимостью совмещения поисковых действий с расчетно-логической обработкой. В связи с этим необходима последующая детализация структуры МЛВ, выделение самостоятельных уровней обработки структуры и согласование данных с помощью МСР.

В соответствии с этим разработана структурная организация подсистемы принятия сбалансированных управленческих решений в области бюджетно-налоговой политики для типовой системы управления регионом (рис. 1). Центральным элементом данной подсистемы является хранилище данных, содержащее

структурированную и неструктурированную информацию.



Рис. 1. Структурная схема организации систем поддержки принятия решений на региональном уровне

Пользователи данной системы получают результат запросов, то есть отслеживают изменения показателей через витрины данных. Количество витрин данных зависит от количества контролируемых направлений функционирования региона. Алгоритм работы каждой витрины может отличаться внутренней структурой, включающей наличие ряда механизмов:

- прогностический аппарат;
- экспертные оценки;
- уровень рисков;
- методология анализа;
- тип выводимой информации.

Данная модель является универсальной и может использоваться в любом регионе для получения своевременных оценок регионального развития и последующих управленческих решений. С другой стороны, регионы РФ обладают своими особенностями и для их учета следует разрабатывать более сложные алгоритмы, учитывающие даже незначительные отличия, способные повлиять на точность выводов

и характер применяемых управленческих решений.

Список литературы

1. А.В. Новичихин, В.Н. Фрянов Управление социально-экономическими системами топливобывающих субъектов РФ на основе воспроизводственно-диверсификационного подхода. Горный-информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал) = Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal). 2006. № 7. С. 43-46.
2. А.В. Швецов Формирование устойчивой бюджетно-налоговой политики регионов: теория и методология: монография / А.В. Швецов. Йошкар-Ола: ООО «Стринг», 2011. 2008 с.
3. О.А. Миронова Развитие методологии бухгалтерского учета в условиях инновационной экономики. Уровневое финансово-экономическое образование в России: проблемы внедрения компетентностного подхода: в 2 ч. Ч.1. М: Финансовый университет, 2012.

Суворова Алевтина Павловна,

д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента

Поволжского государственного технологического университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: saprof@mail.ru

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ПРИЗНАКИ СЕКТОРОВ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Показана возможность рассмотрения инноваций в системном контексте. Работа основана на опыте предыдущих обследований и существующих концепций. Включает методологические проблемы, их понимание и пути решения.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инновационные инструменты, нормативная база инноваций, системный подход в инновациях.

Выражение "экономика, основанное на знаниях" призвано подчеркнуть движение высоко развитых экономик к большей зависимости от знаний, информации и высокой квалификации и нарастающую потребность предпринимательского и общественного (государственного) секторов экономики в легком доступе ко всему перечисленному. Знания и технологии становятся все более сложными, повышая важность взаимосвязей между фирмами и другими организациями для получения специальных знаний. Параллельной тенденцией экономического развития стал рост инновационной активности в секторах услуг в странах с высокоразвитой экономикой.

Изучение инновационных процессов и политические дискуссии показали важность рассмотрения инноваций в широкой перспективе. Рассматривая их как нечто, "основанное на знаниях", мы сосредотачиваемся на интерактивных процессах, в ходе которых знания создаются и циркулируют внутри и вне фирм и прочих организаций. Во многих экономически развитых странах сильно развились наукоемкие производства - такие, как высокотехнологичные обрабатывающая промышленность и сектор бизнес-услуг. Кроме того, в широком спектре отраслей обрабатывающей промышленности и услуг участилось использование наукоемких технологий в процессах производства и

обслуживания. Хотя исследования и разработки действительно играют жизненно важную роль в инновационном процессе, значительная часть инновационной деятельности опирается не на них, а на опыт высококвалифицированных работников, взаимодействие с другими фирмами и государственными исследовательскими учреждениями и организационные структуры, благоприятствующие получению и использованию знаний.

Важными задачами являются - рассмотрение теории и исследование инноваций и аспекты политики, подверженные влиянию этих теорий, а также обсуждение, как и до какой степени инновационные обследования способны обеспечить информацией процесс принятия соответствующих политических решений. Теория инноваций служит информационной основой для построения как схем измерения информационной активности, так и инновационной политики, а эмпирический анализ данных обследований расширяет и углубляет понимание сущности инноваций, помогает формированию политики и способствует возникновению новых политических инициатив.

Исследования инноваций охватывают целый ряд дисциплин; даже один только чисто экономический подход включает несколько различных теоретических направлений, каждое из которых открывает заманчивые перспективы для

понимания разных сторон явления. Их можно считать альтернативными, но можно рассматривать и как взаимодополняющие. В этом разделе оцениваются разные теоретические подходы к инновациям и возникающие последствия для политики и методов сбора данных. Наша цель состоит в достижении уверенности в том, что некоторая избранная схема построения инновационного обследования действительно обеспечит получение данных, существенных и для теории, и для политики.

Эти теории образуют фундамент для обсуждения многочисленных вопросов инновационной политики и измерений инновационного процесса, например, что побуждает фирмы заниматься инновациями, какие силы двигают инновационный процесс и какие факторы сдерживают его. С ними связаны вопросы о подробностях внутреннего функционирования фирм и типах деловой практики, используемой при продвижении инноваций. Другими важными вопросами являются природа знаний, понимание того, как они накапливаются и перетекают между действующими субъектами. Итоговая проблема сводится к вопросу о том, как развиваются инновационные процессы на отраслевом, региональном и национальном уровнях.

Огромное влияние на становление теории инноваций оказали работы Йозефа Шумпетера. Он доказывал, что экономическое развитие продвигают инновации - в ходе динамического процесса, в котором новые технологии заменяют старые, назвав этот процесс "творческим разрушением". С точки зрения Шумпетера, "радикальные" инновации порождают крупные разрушительные изменения, тогда как улучшающие, "инкрементальные" инновации непрерывно двигают вперед процесс изменений. В своей работе 1934 г. Шумпетер предложил перечень пяти типов инноваций: введение в обращение новых продуктов, введение в обращение новых методов производства, открытие новых рынков, освоение новых источников снабжения сырьем или другими исходными ценностями, создание новых рыночных структур для той или иной отрасли промышленности.

Статистические единицы в инновационных обследованиях могут подразделяться в соответствии с различными классификациями. Наиболее важным классификационным критерием является основная экономическая деятельность статистической единицы ("отрасль производства"). Для такой классификации подходят международная стандартная промышленная классификация (ISIC, версия 3.1) и Статистическая классификация видов экономической деятельности в Европейском сообществе (NACE, версия 1.1)

Следует отметить, что странам, использующим национальные системы классификации производственных отраслей, отличающиеся от ISIC, Rev. 3.1, следует использовать таблицы согласования для перевода своих классификаторов в эту систему.

Критерии классификации статистических единиц по виду основной деятельности должны определяться "классом ISIC (NACE), в который входит основная деятельность или диапазон видов деятельности единицы" (UN, 2002, ISIC, Rev. 3.1, § 79). Основная деятельность определяется, таким образом, по классу ISIC, на который приходится наибольший объем добавленной стоимости, содержащейся в проданных предприятием товарах или предоставленных услугах. Если это почему-либо не удастся сделать, то основная деятельность может определяться по валовому выходу проданных товаров или предоставленных услуг в каждом классе ISIC, по объемам продаж или специализациям персонала (UN, 2002, ISIC, Rev. 3.1, § 80).

Классификация статистических единиц по размерам также существенна для инновационных обследований. Хотя для определения размера статистической единицы в этих случаях могут использоваться различные параметры, рекомендуется измерять размер по численности служащих. Эта рекомендация согласуется с аналогичными предложениями в других руководствах "Семейства Фраскати". Учитывая требования при выборочных обследованиях и то, что широкое участие в инновационной деятельности, не относящейся к исследованиям и разработкам, принимают малые и средние фирмы, рекомендуется, чтобы классификация

по размерам включала самые маленькие фирмы. Для обеспечения международной сопоставимости при одновременном сохранении гибкости в назначении числа классов рекомендуется использовать следующий минимальный набор классов статистических единиц по их размерам: численность служащих (чел.): 10-49; 50-249; 250 и более.

Можно использовать и более дробную классификацию, включив в нее фирмы с численностью персонала менее десяти человек. Важно только, чтобы мелкие классы согласовывались с приведенными выше, например: Один из вариантов может быть таким: численность служащих (чел.): 0; 1-9; 10-49; 50-99; 100-249; 250-499; 500-999; 1000-4999; 5000 и более.

Еще одной полезной классификацией статистических единиц при инновационных обследованиях может быть классификация по типу организации. Она особенно важна в условиях нарастающей интернационализации инновационной активности, когда статистическая единица в общем случае представляет собой предприятие. Принимая во внимание эти соображения и аналогичный подход в Руководстве Фраскати и Справочнике по показателям экономической глобализации, рекомендуется при инновационных обследованиях, когда статистическими единицами являются предприятия, классифицировать их следующим образом:

Классификация статистических единиц при инновационных обследованиях по типу организации:

Частное предприятие:

- национальное (не имеющее подконтрольных филиалов за рубежом);
- многонациональное, включая три возможных типа:
 - аффилированные, находящиеся под иностранным контролем (при отсутствии у них самих каких-либо подконтрольных аффилированных структур за рубежом);
 - аффилированные, находящиеся под иностранным контролем, со своими аффилированными организациями (материнские компании под иностранным контролем);

- материнские компании с аффилированными структурами за рубежом (материнская компания, не находящаяся под иностранным контролем).

Государственное общественное предприятие: "нефинансовые резиденты - корпорации и квазикорпорации, подконтрольные государственным органам; контроль над такой корпорацией определяется как способность задавать ее общую политику посредством, если нужно, подбора соответствующих директоров".

Для целей последующего анализа данных инновационных обследований могут использоваться многие другие классификации статистических единиц. Среди них: классификация по общим характеристикам предприятия, как то: форма деятельности с категориями, капиталоемкая/трудоемкая/наукоемкая; тип производимых товаров, потребительские товары/полуфабрикаты/инвестиционные товары; интенсивность экспорта (экспорт предприятия определяется как отношение экспортной выручки к обороту); географическое местонахождение. А также классификация по инновационным показателям: интенсивность инновационной деятельности или исследований и разработок - как отношение затрат на инновации или на исследования и разработки к обороту; сотрудничество с другими предприятиями или государственными учреждениями.

Список литературы

1. Вагизова В.И. Финансово-кредитное обеспечение инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов: теория, методология и практика. Казань: Казанский гос. ун-т, 2009. – 416 с.
2. Поздеев В. О циклических колебаниях в экономике// Проблемы теории и практики управления, 2006, №9. Стр 28-40
3. Lam, A. (2005), "Organizational Innovation", Chapter 5 in J. Fagerberg, D. Mowery and R.R. Nelson (eds.), The Oxford Handbook of Innovation, Oxford University Press, Oxford.
4. Chumpeter, J. (1934), The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

*Полухина Анна Николаевна,
д-р экон. наук, профессор кафедры социальных наук и технологий
Поволжского государственного технологического университета
Россия, Йошкар-Ола
E-mail: poluhinaan@marstu.net*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В СИСТЕМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Показана возможность рассмотрения инноваций в системном контексте. Работа основана на опыте предыдущих обследований и существующих концепций. Включает методологические проблемы, их понимание и пути решения.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инновационные инструменты, типы инноваций, системный подход в инновациях.

В современном обществе экономические преобразования требуют принципиально новых подходов к построению механизмов экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов, власти, общества, центра и регионов. Это связано с тем, что в современном обществе невозможно достаточно эффективно решать вопросы организации его жизнедеятельности, не опираясь на инновации. Данная проблема обостряется в периоды экономических кризисов и спадов производства, увеличивая время выхода из кризисного состояния. Более того, данная проблема может явиться причиной закрытия многих производств, что негативно сказывается на социальной и криминогенной обстановке.

В этой связи экономическая наука и практика требуют уточнения традиционных и инновационных форм данного взаимодействия, предложения наиболее эффективных форм обеспечения инновационного взаимодействия.

Анализ официальной статистики показывает, что уровень инновационности и инновативности хозяйствующих субъектов отечественной экономики далек от достижений промышленно развитых стран. До сих пор достаточно мала в национальном продукте России доля затрат на исследования и разработки. У предприятий отсутствуют возможности для полноценного финансирования инновационных проектов на всех фазах инновационного цикла. Инновационное содержание составляет незначительную долю в объемах продаж. Низкими темпами обновляется оборудование. Недостаточно применение современных технологий в проектировании и управлении производственными процессами. Все это ставит сложные проблемы перед теорией, методологией и практикой эффективного и инновационного взаимодействия экономиче-

ских субъектов на различных уровнях, в различных секторах и сферах отечественной экономики.

Трудности решения этих задач связаны в основном с финансовыми проблемами: недостаточностью финансовых ресурсов у хозяйствующих субъектов для реализации инновационной политики; недоступностью долгосрочного банковского кредита; слабым развитием рынка ценных бумаг; малым количеством комплексных научных разработок в области финансов, адаптированных к современным российским условиям. Без надежной финансово-кредитной базы, стабильных источников и действенных финансовых стимулов инновационные проекты и программы остаются нереализованными, что и определяет необходимость формирования теоретически обоснованных финансовых подходов и способов активизации инновационного взаимодействия с учетом специфики российской экономики и управления. [1]

По мере развития мировой экономики эволюционирует и инновационный процесс. Глобализация привела к расширению доступа фирм к информации и новым рынкам. Она также вызвала рост международного соперничества и появление новых организационных форм для управления глобальными цепями поставок. Благодаря прогрессу в технологиях и увеличению потоков информации знания все более и более рассматриваются как центральная движущая сила экономического роста и инноваций. Для разработки надлежащей политики поддержки появления инноваций необходимо глубокое понимание нескольких критических аспектов инновационного процесса, таких, как инновационная деятельность, отличающаяся от

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

исследований и разработок (ИР), взаимодействие между действующими индивидуумами и соответствующими потоками знаний.

Инновации в секторах, ориентированных на производство услуг, могут существенно отличаться от инноваций во многих из секторов, ориентированных на производство товаров. Часто их созданию свойственны менее жесткие

организационные формы, по своей природе они более напоминают улучшения и менее технологичны. Данный вывод иллюстрирует рисунок 1, показывающий большой объем инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в отраслях связи, вычислительной техники и телекоммуникаций в 2011 и 2012 годах.

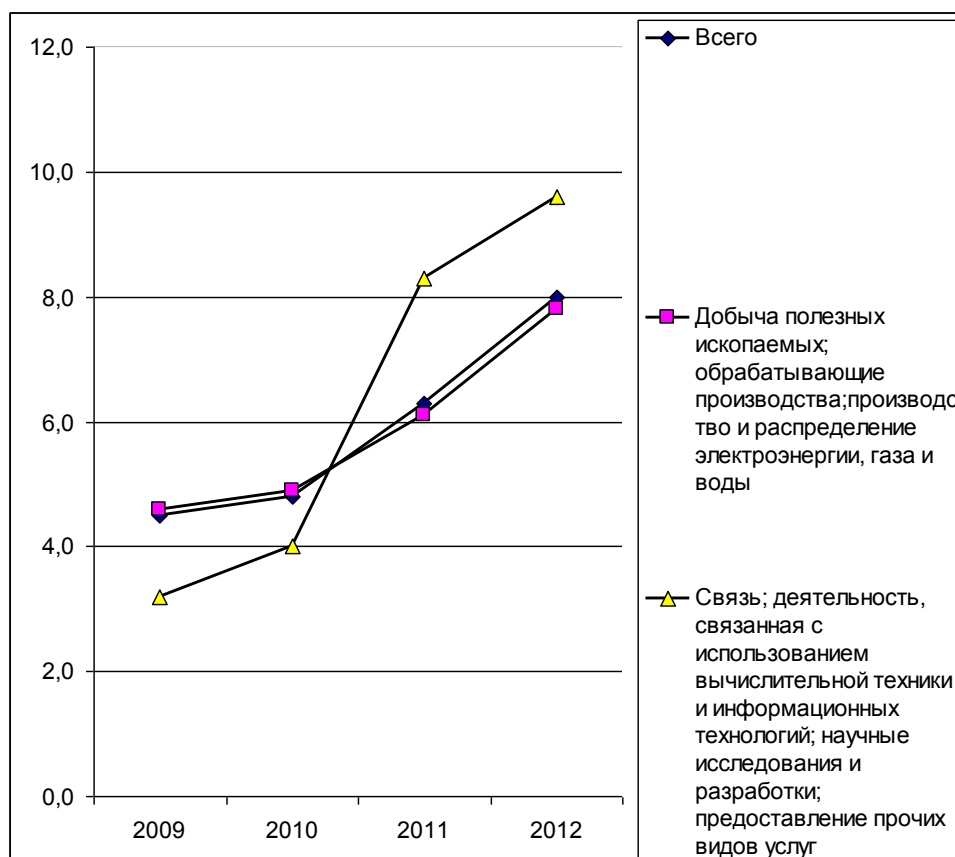


Рис. 1. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в Российской Федерации, (%).

Для того чтобы выявить весь диапазон изменений, осуществляемых фирмами для повышения своей эффективности и достижения успеха в улучшении экономических показателей, требуются более широкие методические рамки, нежели для отслеживания только технологических продуктовых и процессных инноваций. Включение в рассмотрение маркетинговых и организационных инноваций создает более полную картину, способную отчетливее отобразить изменения, влияющие на эффективность фирмы и способствующие накоплению знаний.

Роль организационных инноваций подчеркивается в работе Lam (2005) [2]: "Экономисты полагают, что организационное изменение является откликом на техническое изменение,

тогда как на деле организационная инновация может быть необходимым предварительным условием для появления технической инновации". Организационные инновации являются не только фактором поддержки продуктовых и процессных инноваций; они могут еще и сами оказывать существенное влияние на эффективность фирмы. Организационные инновации способны повышать качество и эффективность работы, стимулировать обмен информацией и повышать способность фирмы обучаться и использовать новые знания и технологии.

Фирмы, кроме всего прочего, могут направлять большие ресурсы на исследование рынка и разработку новых практических приемов маркетинга, таких как внедрение в новые рынки или сегменты рынка и новые способы продви-

жения своей продукции. Новые приемы маркетинга могут приобретать ключевую роль в эффективности фирмы. Маркетинг важен и для обеспечения успеха новых продуктов, а исследование рынка и контакты с потребителями могут играть решающую роль в разработке инновационных продуктов и процессов, подогнанных спросом. Включение в рассмотрение организационных и маркетинговых инноваций открывает возможности еще и для более широкого и глубокого анализа взаимодействий между различными типами инноваций, в частности, значение организационных изменений для получения выгод от инноваций других типов.

Для получения полной картины инновационной деятельности необходимо ввести маркетинг в общие методические рамки. Существует по меньшей мере две причины для включения маркетинговых инноваций в качестве отдельной категории - в противоположность их объединению с организационными или процессными инновациями. Во-первых, маркетинговые инновации могут быть важными для эффективности фирмы и всего инновационного процесса. Выделение маркетинговых инноваций делает возможным анализ их влияния и взаимодействий с другими типами инноваций. Во-вторых, определяющей характеристикой маркетинговых инноваций является ориентация на потребителей и рынки с целью увеличения объема продаж и расширения сегмента рынка. Эти экономические цели могут сильно отличаться от целей процессных инноваций, с их тенденцией фокусироваться на качестве и эффективности производства. Кроме того, объединение маркетинговых инноваций в одну группу с организационными инновациями было бы проблематичным в связи с тем, что некоторые виды маркетинговой практики не укладываются в концепцию организационных изменений, а также потому, что это сильно "разбавило" бы данные об организационных инновациях, затрудняя интерпретацию результатов.

При построении системы инновационных показателей важнейшими соображениями являются информационные потребности политиков и аналитиков.

Инновационная политика сформировалась как сплав научной, технической и промышленной политики. В ней принимается за аксиому, что знания во всех формах играют решающую роль в экономическом прогрессе, а инновации являются комплексным и системным явлением. Системные подходы к инновациям фокусируют политику преимущественно на взаимодействиях социальных институтов и интерактивных

процессах, действующих при создании знаний, их распространении и применении. Термин "национальная инновационная система" был введен именно для описания этого сомножества институтов и потоков знаний. Такая теоретическая панорама влияет на выбор вопросов, задаваемых при инновационных обследованиях, и подразумевает необходимость, к примеру, исчерпывающего охвата всевозможных взаимосвязей и источников знаний.

Системный подход дополняет другие теории, сосредотачивающие внимание на инновационной фирме, на мотивах инновационной активности и инновационной деятельности отдельной фирмы. Представления о силах, движущих инновационную деятельность на уровне фирмы, и успешных инновациях, повышающих эффективность работы фирмы, являются важнейшими для разработки политики. Источником соответствующих сведений служат ответы на вопросы о внедрении инноваций, взаимодействиях инноваций разных типов, целях инновационной деятельности и препятствиях на ее пути.

Огромное влияние на становление теории инноваций оказали работы Йозефа Шумпетера. Он доказывал, что экономическое развитие продвигают инновации - в ходе динамического процесса, в котором новые технологии заменяют старые, назвав этот процесс "творческим разрушением". С точки зрения Шумпетера, "радикальные" инновации порождают крупные разрушительные изменения, тогда как улучшающие, "инкрементальные" инновации непрерывно двигают вперед процесс изменений. В своей работе 1934 г. [3] Шумпетер предложил перечень пяти типов инноваций:

- 1) введение в обращение новых продуктов,
- 2) введение в обращение новых методов производства,
- 3) открытие новых рынков,
- 4) освоение новых источников снабжения сырьем или другими исходными ценностями,
- 5) создание новых рыночных структур для той или иной отрасли промышленности.

Современные экономисты выделяют четыре типа инноваций, охватывающих широкий диапазон изменений, характерных для деятельности фирм: продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые. Продуктовые инновации подразумевают значительные изменения в свойствах производимых товаров и услуг. Сюда включаются как совершенно новые товары и услуги, так и значительно усовершенствованные продукты из числа уже существовавших. Процессные инновации подразумевают

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

значительные изменения в методах производства и доставки.

Организационные инновации относятся к сфере внедрения новых организационных методов. Это могут быть изменения в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях фирмы. Маркетинговые инновации включают реализацию новых методов маркетинга. Это могут быть изменения в дизайне и упаковке продукта, его продвижении и размещении, методах установления цен на товары и услуги.

Инновационная деятельность включает все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или по замыслу ведут к осуществлению инноваций. Некоторые из этих видов деятельности могут быть инновационными по своей сути, тогда как другие не содержат новизны, но необходимы для осуществления инновации.

Процесс создания и внедрения инноваций включает в себя несколько видов деятельности, не свойственных процессу исследований и разработок, такие как поздние фазы подготовки к началу производства, само производство и распределение продукции, разработки с меньшей степенью новизны, виды вспомогательной деятельности, как, например, обучение и маркетинговая подготовка, а также разработка и внедрение таких инноваций, как новые маркетинговые или организационные методы, не являющихся продуктовыми или процессными инновациями. Инновационная деятельность может включать еще приобретение внешних знаний или капитальных фондов, тоже не свойственное исследованиям и разработкам.

На протяжении заданного периода времени инновационная активность какой-либо фирмы может принимать одну из трех нижеследующих форм:

- успешная - с результатом в виде внедрения какой-то новой инновации (необязательно успешной с коммерческой точки зрения);

- продолжающаяся - в виде развивающегося процесса, еще не приведшего к осуществлению инновации;

- прекращенная до осуществления инновации.

Соответствующие затраты измеряются как сумма затрат на каждый из этих трех видов деятельности, понесенных в течение заданного периода времени. Альтернативой может быть сбор информации о полных затратах на деятельность, связанную с отдельными иннова-

циями. Фирмы обычно затрудняются с представлением полных сведений при любом из этих двух методических подходов. Но эти сведения существенны для целей экономического и политического анализа. Есть надежда, что, накопив определенный опыт в результате участия в нескольких последовательных обследованиях, фирмы обнаружат собственную заинтересованность в оценке стоимости своей инновационной деятельности.

Инновационная фирма - это фирма, которая внедрила некую инновацию в течение периода наблюдения. Такие инновации не обязательно должны быть коммерчески успешными: многие инновации оказываются неудачными. Инновационные фирмы можно разделить на те, которые разрабатывали инновации главным образом своими силами или в сотрудничестве с другими фирмами или государственными (общественными) исследовательскими организациями, и те, инновационная деятельность которых состояла преимущественно в заимствовании инноваций (например, нового оборудования), разработанных другими фирмами. Инновационные фирмы можно подразделять еще по типам осуществленных инноваций: одни из них могли освоить новый продукт или процесс, другие - новый метод маркетинга, третьи - осуществить организационное изменение.

Организационная инновация есть внедрение нового организационного метода в деловой практике фирмы, в организации рабочих мест или внешних связях.

Организационные инновации могут быть направлены на повышение эффективности фирмы - посредством сокращения административных расходов или оперативных затрат, повышения удовлетворенности служащих состоянием своих рабочих мест (и тем самым производительности труда), расширения доступа к нетоварным активам (таким, как неcodифицированные знания из внешних источников) или уменьшения затрат на снабжение.

Отличительной особенностью организационной инновации от прочих организационных изменений на данной фирме является внедрение какого-либо организационного метода (в деловую практику, в организацию рабочих мест или во внешние связи), не использовавшегося фирмой ранее и являющегося результатом реализации стратегических решений руководства.

Инновационная деятельность отдельной фирмы частично зависит от разнообразия и структуры ее связей с источниками информации, знаний, технологий, практического опыта,

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

людских и финансовых ресурсов. Каждая связь соединяет инновационную фирму с другими субъектами инновационной системы: государственными лабораториями, университетами, политическими структурами, регулирующими органами, конкурентами, поставщиками и потребителями. При инновационных обследованиях можно получить информацию о распространности и важности взаимосвязей различных типов и факторах, влияющих на использование конкретных взаимосвязей.

Можно выявить три типа внешних связей. Открытые источники информации предоставляют собою общедоступную информацию - без требования приобретать технологии или права на интеллектуальную собственность или взаимодействовать с источником информации. Приобретение знаний и технологий подразумевает покупку внешних знаний, основных фон-

дов (машины, оборудование, программное обеспечение) и услуг, воплощающих новые знания или технологии, без взаимодействия с их источником. Инновационное сотрудничество подразумевает активную совместную работу с другими фирмами или общественными (государственными) исследовательскими организациями для осуществления инновационной деятельности (что может включать покупки знаний и технологий).

Особенный интерес для инновационной политики представляет влияние инноваций на объем производства, производительность и занятость - как на национальном уровне, так и по конкретным отраслям и регионам. Лучшая информированность об условиях достижения успеха может помочь совершенствованию политики, направленной на получение от инноваций экономических и социальных выгод.

Таблица 1. Факторы, сдерживающие инновационную деятельность

Факторы	Продуктовые инновации	Процессные инновации	Организационные инновации	Маркетинговые инновации
Стоимостные факторы:				
чрезмерные предвидимые риски	*	*	*	*
слишком высокая стоимость	*	*	*	*
недостаток внутренних, финансовых средств предприятия	*	*	*	*
отсутствие или недостаточность финансирования из внешних источников:				
венчурный капитал	*	*	*	*
государственные источники финансирования	*	*	*	*
Факторы, связанные со знаниями:				
недостаточный инновационный потенциал (в сфере ИР, дизайна и пр.)	*	*		*
отсутствие или недостаток квалифицированного персонала:				
на предприятии	*	*		*
на рынке труда	*	*		*
отсутствие или недостаток информации о технологиях	*	*		
отсутствие или недостаток информации о рынках	*			*
дефицитность внешних услуг	*	*	*	*
трудности нахождения партнеров для совместной разработки:				
продукта или процесса	*	*		
маркетингового проекта				*
жесткость внутренней организации предприятия:				
отношение персонала к переменам	*	*	*	*
отношение руководителей к переменам	*	*	*	*
управленческая структура предприятия	*	*	*	*
неспособность выделить персонал для инновационной деятельности из-за потребно-	*	*		

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Факторы	Продуктовые инновации	Процессные инновации	Организа- ционные инновации	Маркетинговые инновации
стей производства				
Рыночные факторы:				
неопределенный спрос на инновационные товары или услуги	*			*
господство на потенциальном рынке уже укоренившихся на нем предприятий	*			*
Институциональные факторы:				
отсутствие или слабость инфраструктуры	*	*		*
слабость защиты права собственности	*			*
законодательство, правила, стандарты, налогообложение	*	*		*
Прочие причины отказа от инновационной деятельности:				
отсутствие необходимости в новых инновациях благодаря осуществленным ранее	*	*	*	*
отсутствие необходимости в инновациях из-за отсутствия или недостаточности спроса на них	*			*

Широко признается, что большая часть инноваций, появляющихся в развивающихся странах, связана с изменениями механизмов распределения и улучшениями. Причины кроются в характерных особенностях обществ и экономик этих стран, оказывающих многообразные воздействия на инновационные процессы.

Размеры и структуры фирм и рынков важно знать для того, чтобы понимать инновационные процессы в развивающихся странах. Притом, что там обычно очень значителен сектор малых и средних предприятий (включая множество микроскопических малых и просто малых, а в некоторых странах также и средних компаний, которые часто остаются не зарегистрированными), даже те предприятия, которые признаются «крупными», функционируют в большинстве развивающихся стран с субоптимальными масштабами производства, с повышенными удельными затратами и отнюдь не с оптимальной эффективностью. Конкурентоспособность основывается там главным образом на эксплуатации природных ресурсов и дешевой рабочей силы, а не на эффективности и разнообразии продукции. Это влечет за собой скрытность в

организации инновационной деятельности и недоразвитость исследований и разработок.

Серьезным препятствием для инновационной деятельности является слабость рынков, связанная с ограничением роста оплаты труда и возможностей расширения. Например, на производство, в особенности на инновационную деятельность, неблагоприятно влияют неделимость активов и ограниченность маневрирования заработной платой; это, в свою очередь, отрицательно сказывается на жизнеспособности проектов исследований и разработок.

Список литературы

1. Вагизова В.И. Финансово-кредитное обеспечение инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов: теория, методология и практика. Казань: Казанский гос. ун-т, 2009. – 416 с.
2. Lam, A. (2005), “Organizational Innovation”, Chapter 5 in J. Fagerberg, D. Mowery and R.R. Nelson (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press, Oxford.
3. Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Яценко Анатолий Юрьевич,

д-р физ.-мат. наук, профессор кафедры теоретической физики

Марийского государственного университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: yatayu@inbox

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В статье на основе рассмотрения технологических укладов дается оценка современного состояния российской экономики и раскрываются основные стратегические меры, связанные с модернизацией и инновационным развитием экономики.

Ключевые слова: инновационное развитие, модернизация, технологический уклад, западная модель, сырьевой характер развития, государственное регулирование.

Проблема инновационного развития получила широкое освещение в современной экономической литературе. Это связано, в том числе и с тем, что в последние годы не найдено действенных механизмов снижения уровня инфляции, безработицы, обеспечения притока инвестиций и других составляющих инновационного развития.

Чтобы обеспечить переход к подъему развития российской экономики, важно определить стратегические направления реформирования экономики с целью достижения задач инновационного развития.

В последние годы провозглашен курс на модернизацию экономики страны, на стимулирование инновационной деятельности, формирования, так называемой, экономики «знаний». При этом разрабатывая программу модернизации экономики, чаще всего не учитывается тот технологический базис, который создан в стране на данный период времени.

В этой связи целесообразно обратиться к монографии С.Ю. Глазьева «Теория долгосрочного технико-экономического развития» [1], где проанализированы процессы формирования и смены технологических укладов в России.

Развитие экономики, по мнению ученого, – это последовательная смена технологических укладов. Всего выделяется шесть укладов, каждый из которых имеет свои временные рамки для той или иной страны.

Первый технологический уклад (1770-1830 гг.). Его формирование происходило на основе развития текстильного производства, выплавки чугуна и обработки железа. Для данного этапа характерно развитие механизации производства на фабриках.

Второй технологический уклад (1830-1880 гг.). Его основу составляли машиностроительное производство, пароходостроение, угольная и черная металлургия. На смену ручному труду все более приходят машины с паровым двигателем.

Третий технологический уклад (1880-1930 гг.) формируется путем широкого развития тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Паровой двигатель уже не может обеспечить быстрое развитие и на его смену приходит электродвигатель.

Четвертый технологический уклад (1930-1970 гг.). Его база – развитие автомобилестроения, тракторостроения, нефтехимии и синтетических материалов. Для этого этапа характерно развитие космической и компьютерной техники, что создало основу для формирования следующих технологических этапов. В производстве и на транспорте прочное место занял двигатель внутреннего сгорания.

Пятый технологический уклад (1970-2010 гг.) начал формироваться в ведущих странах Запада. Он связан с созданием мощных вычислительных средств, развитием программных средств и роботостроения, интеллектуализацией всей производственно-финансовой жизни. Каждый новый технологический уклад существенно расширял границы экономических возможностей общества.

Шестой технологический уклад датируется с 2010 года и основан на развитии биотехнологии, в частности, клеточная биология; аэрокосмическая промышленность; нанотехнологии, новые материалы; оптоэлектроника, системы искусственного интеллекта; микроэлектроника; фотони-

ка; микросистемная механика; информационные супермагистралы; программное обеспечение и средства имитации; молекулярная электроника, системы управления персоналом.

По мнению Сергея Глазьева, становления нового технологического уклада ведет к быстрому повышению эффективности экономики: она становится менее материало- и энергоемкой. Благодаря технологиям нового технологического уклада энергоемкость мировой экономики к 2030 г. может снизиться на 60%.

Если ведущие зарубежные страны встраиваются в настоящее время в шестой уклад, то, по оценкам экспертов, Россия до сих пор не вышла из четвертого технологического этапа. Потенциал Российской экономики не достиг перестроечных времен периода 1992 года. [3] Это значит, что, говоря об инновационном развитии экономики, необходимо предполагать, что российская экономика должна в своем развитии завершить четвертый технологический уклад, чтобы выйти на новые рубежи развития.

Серьезное отставание от передовых стран побуждает говорить о технологическом прорыве. Для этого в период завершения четвертого технологического уклада необходимо создать в российской экономике конкурентоспособные производства пятого уклада и усилить свои позиции на мировом рынке. Безусловно, это потребует значительных институциональных преобразований, диверсификации промышленного производства, инноваций и широких слоев образованных кадров. Все эти условия должны формироваться в ходе завершения четвертого технологического уклада, что обеспечит вступление в пятый этап.

Сергей Глазьев отмечает, что «заделы в атомной, ракетно-космической отраслях промышленности, в молекулярной биологии и геной инженерии, нано-, био-, информационных технологиях дают России значительные конкурентные преимущества для опережающего развития нового технологического уклада. Но для реализации этих шансов необходимо быстрое наращивание инвестиций в соответствующих направлениях». [2]

В политической и экономической литературе представлен широкий спектр мнений относительно специфики модернизации экономики в Российской Федерации, который, однако, характеризует отсутствие единых подходов к решению данной проблемы. Попытаемся выделить наиболее распространенные точки зрения, которые помогут понять суть готовящихся изменений в экономике страны.

Первая точка зрения связана с тем, что модернизацию надо проводить с оглядкой на запад, что позволит перенять наиболее прогрессивные технологии и сократить технологическое отставание от передовых стран. Возможно, такая позиция может показаться правильной, если она раскрывает в полной мере сущность и специфику российской экономики.

Вместе с тем необходимо учитывать, что смена технологических укладов упирается в вопрос формирования общественной среды, способной к воспроизводству, внедрению, использованию и обслуживанию новых технологий. Любой технологический уклад является социальным явлением. Поэтому, прежде чем говорить о модернизации, необходимо, в первую очередь, рассмотреть, насколько к таким изменениям подготовлена общественно-социальная среда. Поэтому концепция простого заимствования западных технологий вряд ли поможет переустройству российской экономики.

Второй тезис, который требует обсуждения в рамках укрепления экономической безопасности страны, связан с переходом от экспортно-сырьевой к инновационной, высокотехнологичной экономике в России.

Россия обладает большими запасами минерально-сырьевых ресурсов, занимает ведущее место в мире по запасам природного газа (30% от мировых запасов), нефти – 10%, угля – 12%. В настоящее время на долю России приходится в среднем 12% мировой добычи нефти, 28% – природного газа, 12% – угля. [4] Такое положение позволяло национальной экономике развиваться и решать социально-демографические проблемы.

Вместе с тем сырьевая экономика не позволяет обеспечить конкурентные преимущества экономики России перед другими странами по ряду причин: во-первых, из-за низкой доли добавленной стоимости в сырье и характера ее распределения; во-вторых, сырьевая направленность экономики делает ее крайне уязвимой к изменению конъюнктуры рынка, что обуславливает значительные колебания цен на сырье на мировых рынках и высокие риски для страны, основой которых выступают внешние политические, экономические, социальные, экологические факторы; в-третьих, ресурсы не безграничны и их исчерпание становится тормозом на пути экономического роста и в этом заключается основное требование по модернизации экономики и перевода ее на инновационные рельсы.

Вместе с тем, говорить о полном отказе от сырьевого характера развития экономики нель-

зя. В мировой практике есть примеры стран, которые, работая на принципах сырьевой экономики, добились значительных успехов в своем экономическом развитии. Это происходит тогда, когда минерально-сырьевая база направляется на внутренние нужды для развития новых технологичных производств, выпуска новых видов продукции, конкурентоспособных на мировых рынках. Тогда сырьевой компонент станет мощным фактором инновационного экономического развития.

Третий момент, связанный с перестройкой экономики, заключается в выработке действенных механизмов государственного регулирования экономики и, прежде всего, с выработкой стратегических целей развития экономики страны. Такие цели представлены в рамках Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. и Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., утвержденных Правительством РФ.

Данные Стратегии принимают во внимание национальные интересы и в области экономики. Они направлены:

- на совершенствование структуры производства и экспорта, антимонопольное регулирование и поддержку конкурентной политики;
- на развитие национальной инновационной системы в целях реализации высокоэффективных проектов и приоритетных программ развития высокотехнологичных секторов экономики;
- на укрепление финансовых рынков и повышение ликвидности банковской системы;
- на сокращение неформальной занятости и легализацию трудовых отношений, повышение инвестиций в развитие человеческого капитала;
- на обеспечение баланса интересов коренного населения и трудовых мигрантов с учетом их этнических, языковых, культурных и конфессиональных различий, включая совершенствование миграционного учета, а также на обоснованное территориальное распределение трудовых мигрантов, исходя из потребностей регионов в трудовых ресурсах;
- на формирование системы научного и технологического прогнозирования и реализацию научных и технологических приоритетов, усиление интеграции науки, образования и производства;
- на создание условий для развития конкурентоспособной отечественной фармацевтической промышленности;

- на развитие индустрии информационных и телекоммуникационных технологий, средств вычислительной техники, радиоэлектроники, телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения.

В рамках реализации Стратегий необходимо четко обосновать целевые параметры состояния экономики в стратегический период. Для реализации Стратегий необходим мониторинг и качественное прогнозирование угроз, которые могут реально снизить экономическую безопасность страны и поставить под угрозу достижение целей инновационного развития. В процессе такого мониторинга будет создаваться информационная база, которая может служить основой для аналитической оценки динамики показателей экономического развития.

Также в рамках Стратегий необходимо реализовать ряд мер государственного регулирования, направленных на:

- соблюдение законов Российской Федерации и Указов Президента;
- диверсификация производства;
- стимулирование инновационной деятельности предприятий;
- обеспечение надлежащего инвестиционного климата;
- стимулирования платежеспособного спроса населения;
- развитие образования.

Таким образом, проблемы модернизации и инновационного развития российской экономики назрели и требуют своего решения. Технологический прорыв не может произойти сам по себе. Для этого необходимы не только финансовые источники и целевые программы, но и понимание того, с какой отправной точки необходимо оттолкнуться, чтобы прорыв не оказался топтанием на месте, а реально позволил российской экономике перейти в пятый технологический уклад и сократить отставание от развития ведущих экономик мира.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
2. Глазьев С. Какая модернизация нужна России? // Экономист. - 2010. - № 8. - С. 3-9.
3. Горшенин В. Шестой технологический уклад: вызовы для России // ifsusu.ru/sites/default/files/БК_22_24_1.pdf
4. Природно-ресурсный потенциал России и его экономическая оценка // Websurveys.Ru. URL: <http://websurveys.ru/region/rure12.htm>

Семагин Иван Александрович,

*д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита Ярославского филиала
НОУ ВПО "Институт управления"
Россия, г. Ярославль
E-mail:ivan_semagin@rambler.ru*

Балакин Андрей Петрович,

*канд. экон. наук, заместитель начальника
Департамента полевых учреждений Банка России
Россия, Москва
E-mail: andbalakin@yandex.ru*

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ РОССИИ:
ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Рассмотрена роль банка как субъекта финансово-кредитной системы, теоретически обоснована сущность банковского механизма и раскрыты особенности управления финансовым механизмом Банка России, его налоговой составляющей.

Ключевые слова: экономическое развитие, денежное обращение, банк, финансовый механизм, доходы, расходы, обременение расходов, налогообложение, оценка.

Рассматривая теорию экономического развития, выдающийся экономист первой половины XX века Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950 гг.) выделял роль кредита и капитала в качестве стержня экономического развития. "*Теория развития* есть то, что еще не заключено в признании факта существования особого явления – специфический, ориентированный на данное, ... метод исследования" [8, с. 131].

Основной феномен экономического развития Й.Шумпетер объяснял взаимосвязанными теориями: теорией разграниченных изменений траектории свершения кругооборота, теорией перехода народного хозяйства от заданного на каждый данный момент времени центра тяготения к другому ("динамика"). Он отмечал при этом отличия основных положений этих теорий от теории самого кругооборота, от теории постоянной адаптации экономики к меняющимся центрам равновесия и *ipso facto* (также) теории влияний этих изменений ("статика").

Стихийные и дискретные изменения траектории совершения кругооборота и смещения центра равновесия имели место в большей степени в сфере промышленности и торговли, но не в сфере удовлетворения потребностей потребителей конечных продуктов. В своей теории Й.Шумпетер использует абстрактные средства "статики" для понимания развития и для анализа последствий тех или иных изменений. С помощью ориентированного на достижение равновесия статистического метода он делает

попытку дать характеристику динамики. "Производить – значит комбинировать в нашей сфере вещи и силы" [8, с. 132]. Форма и содержание развития в понимании Й.Шумпетера раскрываются понятием "осуществление новых комбинаций". В современном толковании эти теоретические выводы можно распространить на инновационный путь развития, объяснить природу инноваций.

В экономической системе, основанной на конкуренции, где новые комбинации прокладывают себе путь, побеждая в конкуренции со старыми, происходит процесс социального подъема, с одной стороны, и социального деклассирования – с другой. При этом имеет место целый ряд единичных явлений, особенно в цикле конъюнктуры и механизме образования его фаз. В замкнутой экономике, например, в экономике социалистического общества (*sozialistisches Gemeinwesen*), новые комбинации равным образом проявлялись на начальном этапе наряду со старыми. Правда, экономических последствий этого процесса частично не было бы, а что касается социальных, то их не возникало бы вообще.

По мнению Й.Шумпетера, в системе комбинаций большая роль отведена созданию денег банками посредством "... поступившего на ... активный счет платежа ... наличных денег ... выпуска бумажных денег ... В любом случае речь идет не о трансформации покупательной силы, уже существовавшей у кого-нибудь, а о

создании *новой покупательной силы из ничего* – из ничего даже в том случае, если кредитное отношение, для выполнения которого создается покупательная сила, основывается на каком-либо реальном обеспечении, не являющимся средством платежа, – о создании новой покупательной силы в дополнение к тому обращению, которое существовало уже прежде. *Как раз это и есть тот источник, из которого в типичных случаях финансируется осуществление новых комбинаций ...*" [8, с. 140].

Из этого положения Й.Шумпетер делает вывод о том, что "... банкир является не столько – и не в первую очередь – *посредником* в торговле товаром "покупательная сила", сколько *производителем* этого товара, отмечая, что не только накопления и сбережения сосредоточены в руках банкира, но и совокупное предложение покупательной силы также концентрируется у него. "Банкир делает возможным осуществление новых комбинаций и, выступая от имени народного хозяйства, выдает полномочия на их осуществление. Он – эфор рыночного хозяйства".

Отметим, что сущность и роль кредита, рассмотренную в работе Й.Шумпетера "Теория экономического развития", поддержали и развили в своих работах Лэнгоурд и Ф.У.Тейлор (1913 г.), Дж. Кейнс (1925 г.), А.Хан (1926 г.) и Робертсон (1926 г.).

Многие авторы считают, что не подлежит сомнению "создание денег через процесс их обращения и процесс кредитования. Й.Шумпетер определил само существо кредита как явления: "...кредит – это в основном *создание покупательной стоимости* для передачи ее предпринимателю, но не просто передачи ему существующей покупательной способности в виде кредитных платежных средств как подтверждения факта наличия продуктов. Создание покупательной стоимости в принципе характеризует способ, которым осуществляется развитие в открытой экономике. Кредит открывает предпринимателям доступ к народнохозяйственному потоку благ еще до того, как они получают на это обоснованное право ... Предоставление кредита в этом смысле действует как своего рода приказ народному хозяйству принаровиться к целям предпринимателя, поручение (ордер) на получение нужных ему благ, как вверение ему производительных сил. Только так мог бы протекать процесс экономического развития, если бы он выходил за рамки простого кругооборота. Именно эта функция кредита является краеугольным камнем современной кредитной системы" [8, с. 179]. Тем самым подчеркивается роль банков, как институтов финансовых рынков, благодаря которым осно-

вана и развивается кредитная система, оказывая влияние на экономическое равновесие государства.

В этой связи можно отметить сложившуюся в истории экономической науки систему моделей экономического равновесия, основанную на обобщении теории спроса и предложения, теории предельной полезности и теории предельной производительности. Представителем такой системы, называемой *теорией всеобщего равновесия*, является швейцарский экономист Леон Вальрас (1834-1910 гг.). В модели Вальраса содержится четыре группы уравнений: 1 – уравнение величины спроса на произведенную продукцию, представляющее как функция цен; 2 – уравнение величины предложения производительных услуг, представляющее также как функция цен; 3 – уравнения, которые на базе производительных коэффициентов цены готовых продуктов выражаются в ценах производительных услуг, бывших в употреблении; 4 – уравнения, которые в целом выражают равновесие между совокупным количеством производительных услуг, уже проданных на рынке, и количеством некоторых потребленных предметов потребления. "В денежном выражении общее предложение конечных продуктов считается равным общему спросу на них как сумме доходов собственников от факторов производства" [3, с. 658].

В своей модели Л.Вальрас исходил из трех основных положений: во-первых, всякое рыночное хозяйство стремится к равновесию в виде тенденции; во-вторых, существует принцип взаимозависимости основных элементов рыночной экономики, который обеспечивает существование единой системы и влияет на реализацию стремления к равновесию; в-третьих, исходным пунктом анализа равновесия является анализ обмена продуктами, происходящего между производителями и потребителями; обмен осуществляется на основе взаимовыгодности и эквивалентности.

Последнее положение объясняется появлением в науке многочисленных теорий денег: государственной теории денег немецкого экономиста Г.Ф.Кнаппа, кембриджской теории денег, количественной теории денег французского экономиста Дж.Бодана, развитой в последствии англичанами Д.Юмом и Дж.Милем.

В фундаментальном труде крупнейшего английского экономиста логика и философа XIX века Дж. С. Милля "Основы политической экономии" (1848 г.) классически представлена концепция денег, включающая три основных положения [4, с. 536-540]:

1. Общие законы стоимости следует рассматривать во взаимосвязи с понятием денег.

"Наступило время дополнить ... и рассмотреть, каким образом влияет на принципы взаимного обмена товаров использование того, что именуется средством обмена".

2. "Когда золото и серебро реально стали средством обмена, превратившись в вещи, за которые люди обычно продавали и на которые они обычно покупали все, что им требовалось продать или купить, изобретение чеканки монет стало делом само собой разумеющимся. ... Правительства нашли выгодным для себя взять эту операцию в собственные руки и запретить всякую чеканку частным лицам ...".

3. Деньги, когда их употребление стало привычным, выступают средством распределения доходов между различными членами общества и мерой, с помощью которой оценивается личное имущество. Так как люди удовлетворяют свои разнообразные потребности всегда с помощью денег, в их умах возникает прочная ассоциация, заставляющая их считать, что деньги – это богатство в большей степени, чем любой другой товар, и даже те, кто всю свою жизнь занимается производством самых полезных предметов, приобретают привычку считать эти предметы важными главным образом в силу их способности обмениваться на деньги".

Дж.Милль считал это сильным заблуждением, господствовавшим в сознании всех европейских государственных деятелей, теоретиков и практиков, что в действительности вещи покупаются не на деньги. Введение денег не изменяет действия ни одного из законов стоимости. Причины, по которым временная или рыночная стоимость вещей зависит от спроса и предложения, а средняя и постоянная стоимость – от издержек их производства, относятся к денежной системе также, как и к системе натурального обмена. Деньги – это товар и, как у других товаров, их стоимость определяется временно спросом и предложением, а постоянно и в среднем, – издержками их производства.

В продолжение своей концепции о деньгах Дж.Милль развил теоретические положения: о зависимости стоимости денег от спроса и предложения; о зависимости стоимости денег от издержек производства; о кредите, как заместеле денег. Последнее особенно важно в контексте настоящей темы исследования, поскольку функции кредита исторически вызвали непонимание и путаницу понятий, как никакой другой вопрос политической экономии. Дж.Милль это объяснял сложностью форм, в которых кредит выступает на поверхности, его внешними проявлениями, отвлекающими внимание исследователя от существенных свойств кредита к особенностям его частных форм. Отмеченное выше позволяет не только объяснить

сущностные формы кредита и его главную функцию в производстве, но и: влияние кредита на цены; влияние денежного обращения на валютные курсы и внешнюю торговлю; ставку процента; и влияние обмена на распределение.

В.А.Мау, развивая приоритеты современной экономической политики России, выделил среди практических задач, которые предстоит "решить в ближайшее время" задачу развития нормативно-правовой базы и повышение эффективности функционирования финансовых институтов, а также – продолжение "...реформирования банковской системы для повышения ее надежности [9, с. 43].

Решение отмеченных задач невозможно вне взвешенной финансовой и денежно-кредитной политики государства. "Взвешенность" или взаимодействие двух направлений государственной политики, между которыми очень тонкая грань, выражена, по нашему мнению, в реализации финансового механизма государства под влиянием *внутренних* и *внешних* факторов денежно-кредитной политики.

Взаимодействие факторов между собой, а также их влияние на финансовые рынки регулируется политикой Центрального банка РФ. Причем область банковской деятельности находится под влиянием окружающей среды, ее прямого и косвенного воздействия.

Первая оказывает прямое влияние на банковский менеджмент. Это: поставщики информации, технологий, инфраструктуры, элементов жизнеобеспечения, трудовые ресурсы, капитал, кредитные ресурсы, потребители банковских продуктов, конкуренты, надзор и регулирование. Вторая область косвенного воздействия влияет на деятельность банков не явно. Но иногда это влияние является очень важным, например, спад, стагнация, подъем, инфляция в макроэкономическом состоянии страны. К области косвенного воздействия относят также технологии банковской деятельности, клиентов банка и другие.

К области прямого воздействия можно отнести влияние эффективности финансового рынка, который является сложной социально-экономической системой, подверженной, в свою очередь воздействию множественных вероятностных факторов и основанную на инвестициях в вероятностное будущее. Степень неопределенности движения финансового рынка усиливается тем, что он как любое финансовое явление представляет собой "надстройку" над производством, предметную область, которая включает в себя как конечная инстанция все неопределенности и риски, относящиеся к массовому сознанию, природной среде, техниче-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

ским и технологическим составляющим сферы производства [6, с. 61-63].

Неотъемлемой частью любого рынка, в том числе и финансового, является риск, трактуемый часто как неопределенность, ведущая к потерям или неполучению дохода в ожидаемом размере. Для финансового риска это определение относится, в частности, к свойству отдельных ценных бумаг и финансовых инструментов, и, в целом, к финансовому рынку.

Эффективный финансовый рынок может трактоваться с теоретической точки зрения как концепция, которой "не соответствует ни один реальный финансовый рынок". Состояние эффективного рынка является своеобразной точкой отсчета, относительно которой можно оценить реально существующие рынки, сравнить их между собой. На эффективном финансовом рынке цены торгуемых активов должны отражать всю доступную информацию об активах, являющихся объектами сделок. В этом случае эффективность рынка может характеризоваться пятью основными характеристиками: 1 – множественной ликвидностью; 2 – информацион-

ной прозрачностью; 3 – отсутствием доминирующего положения отдельных участников, влияющих на цены в своих интересах; 4 – объективной оценкой информации; 5 – отсутствием фрагментарности и наличием информационных, технологических и организационных барьеров, не позволяющих клиенту и его брокеру получить лучшую цену. Краткая характеристика эффективного финансового рынка показывает возможность конфликтов интересов и влияния этих конфликтов на банковский менеджмент.

Система управления Банком России отличается от традиционного представления системы банковского менеджмента в связи с уникальностью самого объекта управления – деятельностью, которую осуществляет Банк России в соответствии с законодательством РФ и наделенными полномочиями регулятора банковской, а точнее денежно-кредитной сферы экономики.

Области финансового управления в деятельности Банка России связаны с формированием доходов и расходов (рис.1).

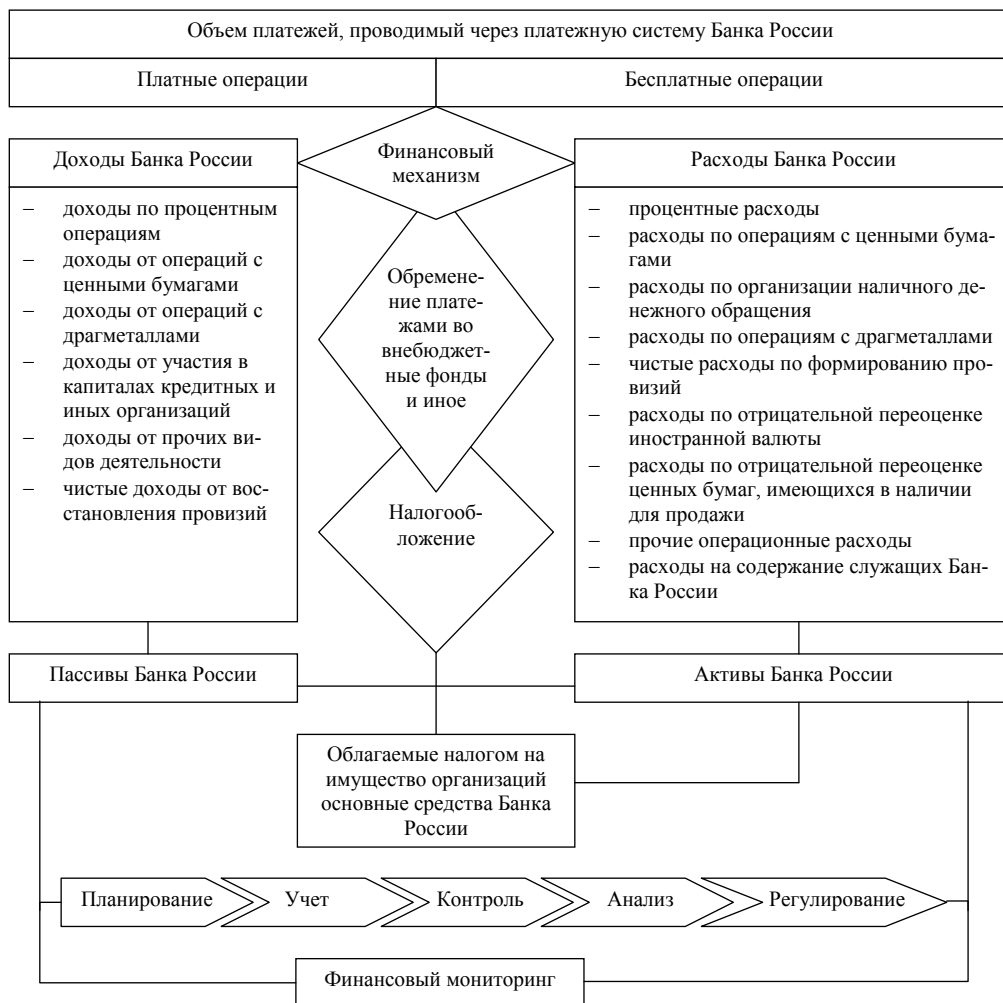


Рис. 1. Концептуальная модель финансового управления доходами и расходами Банка России

Представленная на рисунке модель не отражает всех элементов отчетности Банка России, не связана с формированием всех его показателей деятельности, хотя таковые показатели формируются в системе учета, интерпретируются в системе анализа, уточняются методами регулирования и включаются в систему планирования деятельности банка России. В модели мы сделали акцент на обременение доходов и расходов Банка России налогами и иными платежами. Рассмотрим содержание основных элементов представленной модели.

Источниками доходов Банка России выступают различные возмездно осуществляемые операции по реализации услуг и внереализационные виды финансово-хозяйственной деятельности, регламентированные государством и сбалансированные самим банком в зависимости от внутренних и внешних социально-экономических условий, определяющих его функционирование. К составным частям банковского продукта можно отнести: ссудную деятельность, дисконтные услуги, гарантийную деятельность банка, операции с ценными бумагами, услуги, основанные на приеме вкладов и осуществлении операций по поручению вкладчиков, на корреспондентских отношениях с

другими банками, на оказании нетрадиционных банковских услуг, в том числе по проведению валютных операций [5, с. 53-54].

Усложнение экономических связей в современной интегрированной экономике проявляется и в структурировании (на основе традиционных) новых банковских и финансовых продуктов, формирующих налоговую базу. Банковские продукты, развивающие налоговую базу Банка России от доходов включает:

- доходы по процентным операциям;
- доходы от операций с ценными бумагами;
- доходы от операций с драгметаллами;
- доходы от участия в капиталах кредитных и иных организаций;
- доходы от прочих видов деятельности;
- чистые доходы от восстановления провизий.

Основную часть доходов от операций с ценными бумагами составляют, как правило, доходы от продажи ценных бумаг иностранных государств, банков-нерезидентов, прочих долговых обязательств нерезидентов.

Характер тенденций изменения доходов по процентным операциям и доходам от операций с ценными бумагами иллюстрирует рисунок 2.

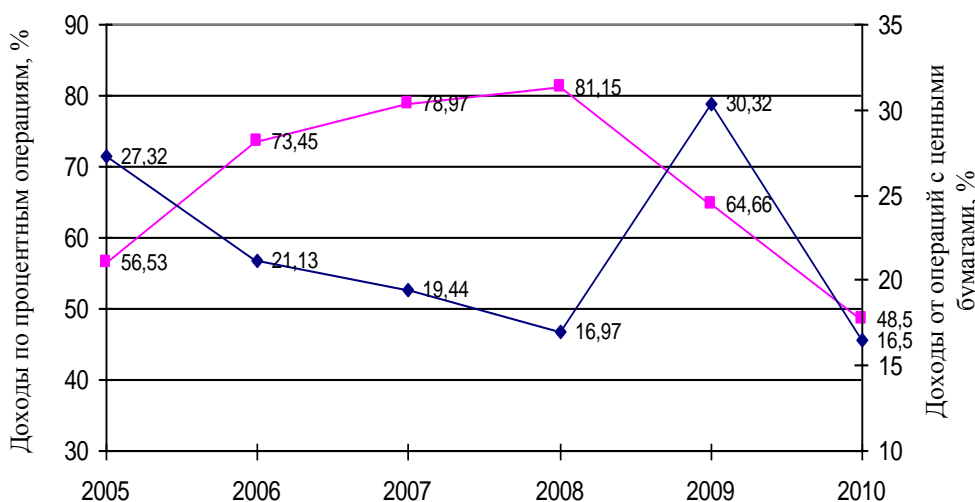


Рис. 2. Характер тенденций изменения соотношений в структуре доходов Банка России от основных банковских продуктов

Более половины доходов от прочих видов деятельности составляет плата за услуги, оказываемые Банком России клиентам.

В результате действовавшего соотношения факторов динамики, в 2005-2010 годах хозяйственная модель банковских продуктов Банка России, предлагаемых кредитным и финансовым учреждениям, трансформировалась из ди-

продуктовой (преобладание доходов по процентным операциям и доходов от операций с ценными бумагами) в монопродуктовую с преобладанием только доходов по процентным операциям. Структурная неустойчивость между источниками доходов Банка России проиллюстрирована на рисунке 3.

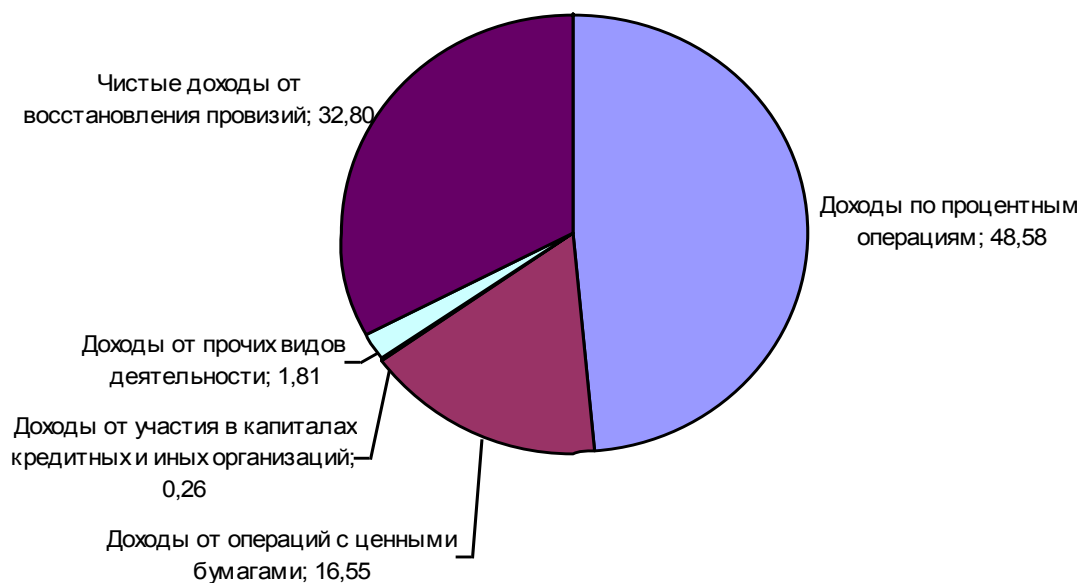


Рис. 3. Состав предлагаемых Банком России услуг к монопродуктовой модели банковских продуктов в 2010 году

Для проверки специфичности выявленных отличий в формировании структуры доходов Банка России по способу их признания, от особенностей их формирования в коммерческих банках, можно провести пример по Сберегательному банку России, в котором на долю его капитала приходится 1/3 совокупной стоимости всего капитала коммерческих кредитных учреждений. Число филиалов Сбербанка России сопоставимо с числом филиалов коммерческих банков. В коммерческих банках доля внереализационных доходов в 60 раз преобладает над доходами от реализации, что объясняет факт налогового обременения (налогообложения) отдельных видов доходов банков.

Расходы банка классифицируются по ряду важнейших признаков:

- по экономическому содержанию: операционные, функциональные, прочие;
- по периодичности возникновения: текущие и единовременные;
- по отношению к объему совершаемых операций: условно-постоянные и условно - переменные;
- по экономической роли: основные и накладные;
- по составу: одноэлементные и комплексные;
- по участию в технологическом процессе: банковские и небанковские;
- по эффективности производительные и непроизводительные;

- по порядку учета для целей налогообложения: учитываемые для целей налогообложения и не учитываемые;

- для составления отчетности в соответствии с МСФО: процентные и непроцентные;

- по видам банковской деятельности;

- по способу включения в налоговую базу для исчисления налога на прибыль: прямые и косвенные; и т.д.

Крупным элементом расходов Банка России являются расходы на содержание служащих. Они представляют основу отчислений на страхование и социальное обеспечение (заменивших Единый социальный налог).

Выявить механизм взаимосвязи между формированием обремененной страховыми платежами базы расходов на оплату труда и отчислений во внебюджетные фонды с точностью до $R^2 = 0,98$ позволяет построение двухфакторной регрессии:

$$Y = 3103,3 + 0,0642 X_1 - 0,0072 X_2, \text{ где:}$$

Y – отчисления на страхование и социальное обеспечение, млн. руб.;

X_1 – итого расходов на содержание служащих Банка России, труда, млн. руб.;

X_2 – оплата труда, млн. руб.

Из параметров построенной нами регрессионной модели следует, что отчисления формировались из двух частей: постоянной части, не зависящей от изменений оплаты труда и расходов на содержание служащих и переменной части, зависящей от изменений расходов на оплату труда и на содержание служащих. При этом рост базы обременения расходов на опла-

ту труда приводил к увеличению отчислений, а рост базы обременения расходов на общую сумму содержания служащих, способствовал уменьшению отчислений.

Важным методологическим инструментом выявления банковских рисков является мониторинг в части расходов на страхование и социальное обеспечение в пользу государственных внебюджетных фондов, начиная с 2011 года.

В отдаленной перспективе обременение ФОТ уменьшается. Основными факторами этого служат: превышение в разы максимального заработка для исчисления страховых процентов, воздействие высоких темпов роста среднегодового дохода сотрудников Банка России, сокращение численности его низкооплачиваемых работников. В результате изменение общего порядка обложения фонда оплаты труда оказывает лишь среднесрочное сдерживание развития финансового потенциала Банка России.

Вышеизложенное свидетельствует, что, являясь элементом банковской системы и самостоятельным субъектом, Банку России свойственны операции, которые другими элементами банковской системы – кредитными организациями выполняются не в полной мере. Перечень основных операций Банка России включает [2, с. 45]:

- операции по выпуску денег в обращение;
- кредитные, расчетные, кассовые и депозитные операции;
- покупка и продажа государственных ценных бумаг на открытом рынке;
- покупка и продажа облигаций, эмитируемых им, и покупка и продажа депозитных сертификатов;
- покупка и продажа иностранной валюты, платежных документов и обязательств, номинированных в иностранной валюте, выставленных российскими и кредитными организациями;
- покупка, хранение, продажа драгоценных металлов и иных видов валютных ценностей;
- хранение и управление ценными бумагами и другими активами;
- выдача поручительств и банковских гарантий;
- операции с финансовыми инструментами, используемыми для управления финансовыми рисками;
- открытие счетов в российских и иностранных кредитных организациях на территории Российской Федерации и территориях иностранных государств; и др.

Из числа обслуживаемых в соответствии с законодательством РФ клиентов Банка России участниками платежной системы Банка России являются более 3 тысяч кредитных организаций. Банк России не обслуживает товаропроизводителей (юридических и физических лиц). Клиенты Банка России отличаются от клиентов коммерческих банков тем, что не имеют возможности выбирать тот или иной денежно-кредитный институт для банковского обслуживания. Поэтому, имея среди клиентов органы государственной власти, местного самоуправления, государственные внебюджетные фонды, воинские части и др., Банк России обязан предоставить им полный набор банковских услуг, отвечающих потребностям этих клиентов. Операции, выполняемые Банком России, носят договорной характер, осуществляются на комиссионной основе, кроме операций со средствами федерального бюджета, ресурсами государственных внебюджетных фондов, средствами бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, а также операции по обслуживанию государственного долга РФ и операции с золотовалютными резервами. Надо отметить, что Банк России продолжает развивать систему электронных расчетов. Использование электронных технологий позволяет сократить сроки совершения расчетных операций.

В соответствии с законодательством РФ операции со средствами бюджетов всех уровней Банк России осуществляет на бесплатной основе. Увеличение количества бесплатных операций, проводимых Банком России, безусловно, приведет к изменению соотношения в его доходах и расходах. Учитывая, что в расходах Банка России около 30% занимают расходы на содержание служащих, на которых возложены обязательства проводить расчетные платежные операции (платные и бесплатные), механизм управления доходами и расходами должен учитывать их обременение.

В настоящее время банки предоставляют клиентам до двухсот видов банковских продуктов и операций, в том числе, соответствующих международным стандартам. Активное развитие получили различные финансовые инструменты. Появление финансовых инструментов выгодно банкам для диверсификации бизнеса. Однако, развитие банковских услуг, технологий затруднено из-за недостаточной определенности норм законодательства, в том числе и налогового.

Эффективность финансового механизма Банка России, обусловленная необходимостью

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

оценки налоговой составляющей, можно повысить использованием поэтапной методики

оценки налогового бремени его деятельности (рис. 4).

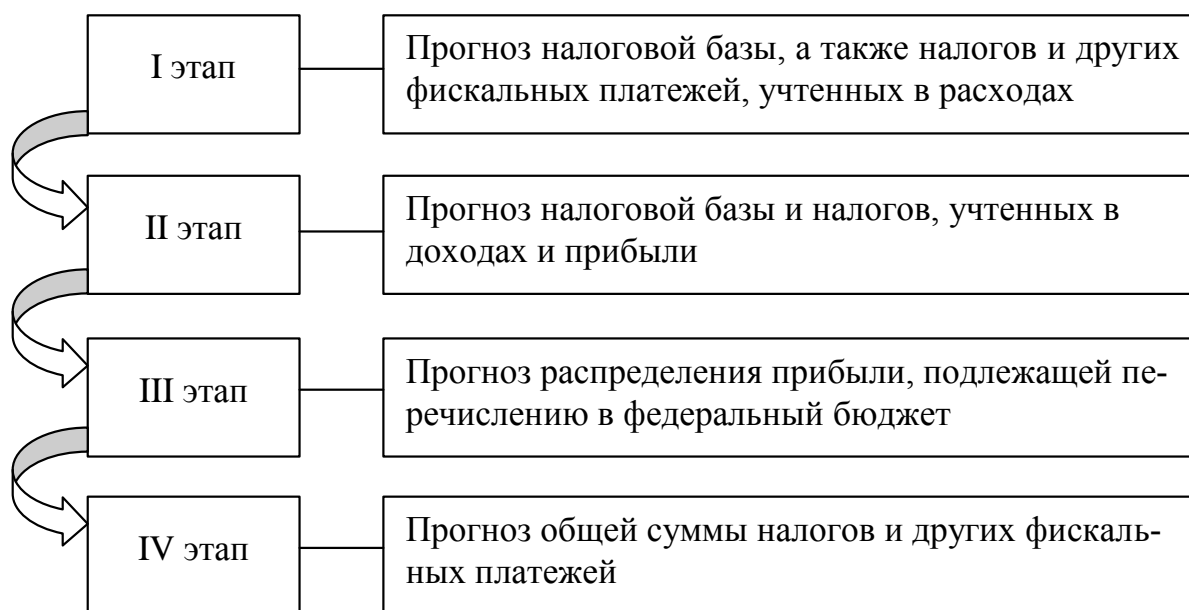


Рис. 4. Методика оценки налогооблагаемой базы и сумм налоговых платежей и иных обременений Банка России

Проведенный по данной методике анализ позволит расширить представление о прогнозных состояниях налоговой базы под воздействием концепции создания и реализации банковских продуктов. Кроме того, методика позволит осуществить комплексный подход к оценке основных налоговых и других обременительных платежей, что предопределяет возможность своевременного выявления проблем налогообложения и налоговых рисков в деятельности Банка России.

Список литературы

1. Балакин А.П. Теория и методика управления доходами и расходами Банка России в современных условиях: Монография / А.П. Балакин. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2012. – 168 с.
2. Банковское дело: учебник / О.И.Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И.Лаврушина. 7-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2008. 768 с.
3. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эсмо, 2008. – 816 с.
4. Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С.Милль; [пер. с англ. ; биограф. очерк М.И.Туган-Барановского]. – М.: Эксмо, 2007. – 1040 с.
5. Остапчук В.Н. Экономические отношения между государством и коммерческим банком и их реализация в процессе налогообложения: дисс. ... канд. экон. наук. Кострома: Костромской гос. ун-т им.Н.А. Некрасова, 2000. 156 с.
6. Правонарушения на финансовом рынке: выявление, анализ и оценка ущерба. Справочник для сотрудников правоохранительных органов / под общей редакцией Г.С.Полтавченко. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 876 с.
7. Семагин И.А. Управление инновациями в коммерческом банке: теории и методология: Монография / И.А.Семагин – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2010. – 266 с.
8. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, – 2007. – 864 с.
9. Экономика переходного периода: Сборник избранных работ. 1999–2002. – М.: Дело, 2003. – 960 с.

Ведерникова Татьяна Васильевна,

канд. экон. наук, доцент

кафедры налогов и налогообложения

Поволжского государственного технологического университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: vedertat@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ОТЧЕТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Дана характеристика финансовой устойчивости коммерческого банка, методический инструментарий анализа финансовой отчетности, позволяющего дать качественную оценку финансовой устойчивости на основе систем показателей и данных отчетности.

Ключевые слова: коммерческие банки, финансовая устойчивость, анализ, критерии определения финансового состояния.

Современный этап функционирования российской банковской системы можно характеризовать как этап интенсивного развития коммерческих банков. Вместе с этим, следует отметить изменения, происходящие во внешней среде банковской системы, инспирированные Банком России: ужесточение контроля за деятельностью коммерческих банков и их филиалов, принятие новых нормативных документов, регламентирующих функционирование коммерческих банков. Это свидетельствует о значительном возросшей ценности адекватных и оперативных управленческих решений.

Одним из важнейших источников исходной информации, необходимой для управления коммерческим банком, всегда являлись данные отчетности и ее анализа. В сложных условиях ужесточения конкурентной борьбы в банковской сфере экономики проблемы объективной оценки реального финансового положения коммерческого банка, его устойчивости к быстро меняющимся условиям функционирования, эффективности достижения результатов деятельности, их соответствия многоплановой стратегии развития банка, могут быть решены лишь на основе качественного финансового анализа.

Концепция устойчивого развития банка заключается в достижении оптимальных резуль-

татов развития с минимальным негативным воздействием факторов внешней и внутренней среды.

В современной отечественной экономической литературе трактовка сущности финансовой устойчивости коммерческих организаций (включая банки) неоднозначна. В начале 90-х годов запас финансовой устойчивости организации характеризовали запасом источников собственных средств при том условии, что его собственные средства превышают заемные. Финансовая устойчивость оценивалась также соотношением собственных и заемных средств в активах организации, темпами накопления собственных средств, соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств, достаточным обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками.

Финансовая устойчивость – это его гарантированная платежеспособность, достигнутая в результате эффективного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов.

Платежеспособными можно считать только те организации, у которых сумма оборотного капитала выше размера задолженности. Платежеспособность выступает сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое со-

стояние, справедливо считают А.Д.Шеремет и В.П.Суйц [5].

Под ликвидностью понимается способность банков обеспечить своевременное выполнение своих обязательств перед всеми контрагентами. Понятие ликвидности коммерческого банка как его качественного и динамического состояния основано на знании внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы, определяющие ликвидность банка: состояние собственного капитала, качество активов, качество ресурсов, сопряженность активов и пассивов по срокам и суммам, уровень менеджмента, имидж банка. Внешние факторы, влияющие на ликвидность коммерческого банка: политическая и экономическая ситуация в стране, банковская инфраструктура, регулирующая роль Банка России. Соотношение указанных факторов на разных этапах развития банковской системы России и у разных банков изменялось.

Характеристика финансовой устойчивости коммерческого банка может быть выражена следующей схемой: *финансовая устойчивость банка → качество управления активами и пассивами → платежеспособность → ликвидность.*

Финансовую устойчивость целесообразно оценивать с помощью показателей, характеризующих различные виды соотношения собственных и привлеченных (заемных) источников средств, используемых для формирования имущества, отраженного в активе баланса. Оценка финансовой устойчивости предприятия является составной частью анализа его финансового состояния.

В долгосрочном периоде одним из основных и наиболее важных показателей финансовой устойчивости банка, безусловно, является нераспределенная прибыль. Прибыль относится к числу наиболее доступных и информативных в анализе показателей. Банк должен стремиться к тому, чтобы отражать в своем отчете прибыль, при этом в динамике показатель прибыли должен иметь позитивную тенденцию роста.

Для поддержания финансовой устойчивости важно не только увеличение прибыли в абсолютном значении, но и рост ее уровня относительно вложенного капитала или затрат органи-

зации, то есть рентабельности. Следует помнить, что высокая прибыльность связана и с высоким риском неплатежеспособности. Таким образом, в стремлении к успехам банку придется решать основную дилемму: рентабельность или ликвидность, чтобы совместить динамическое развитие с наличием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью.

Таким образом, под финансовой устойчивостью следует понимать такое состояние структуры активов и пассивов банка, отраженных в балансовом отчете, сформированном по требованиям международных стандартов и оцененных в справедливой оценке, при котором обеспечивается достижение установленных критериев – экономических нормативов и развитие банковской деятельности на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и ликвидности.

Наивысшая действенность и эффективность анализа могут быть достигнуты лишь при условии системного подхода, когда объектом анализа становятся все факторы деятельности, рассматриваемые во взаимосвязи и взаимозависимости. Принцип системности в сочетании с принципом многокритериальности оценки в анализе устойчивости деятельности банка обусловлен существующей системой бухгалтерского учета в коммерческих банках и различиями между интересами пользователей результатов анализа. Система российской бухгалтерской отчетности строится с учетом положений МСФО, в соответствии с которыми выделяются финансовый и управленческий аспекты бухгалтерского учета. Данные, представленные в бухгалтерской отчетности, являются одним из важнейших источников информации для проведения экономического анализа вообще и анализа финансовой устойчивости коммерческого банка.

Традиционными методами анализа финансовой отчетности в зарубежной и отечественной практике принято считать: горизонтальный, вертикальный, трендовый, сравнительный, коэффициентный и факторный анализ, характеристика которых приведена в таблице 1.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Таблица 1. Методы анализа финансовой отчетности

Методы анализа финансовой отчетности	Назначение метода
Горизонтальный (динамический) анализ	используется для определения абсолютных и относительных отклонений, выявляются изменения величин, темпы изменений за ряд лет дают возможность прогнозировать их значение
Вертикальный (структурный) анализ	изучение структуры итоговых финансовых показателей и оценка этих изменений. На практике аналитикам следует объединять горизонтальный и вертикальный анализ (структурно-динамический)
Трендовый анализ (вариант горизонтального)	применяется при исследовании динамических рядов, дает возможность определять тренд, с помощью которого формируют возможные значения показателей в будущем, следовательно, ведется анализ тенденций развития, то есть перспективный анализ
Сравнительный (пространственный) анализ	анализ показателей банка с показателями конкурентов. В результате данного анализа аналитик глубже понимает содержание бизнеса и имеет возможность оценить устойчивость финансовых позиций и платежеспособности
Метод коэффициентов	используется для выявления количественной связи между различными статьями, разделами или группами статей баланса. Параллельно с ним могут использоваться методы группировки и сравнения. С помощью метода коэффициента можно рассчитать удельный вес определенной статьи в общем объеме пассива (актива) или в соответствующем разделе баланса. Активные (пассивные) счета могут сопоставляться как с противоположными счетами по пассиву (активу), так и с аналогичными счетами балансов предыдущих периодов, т.е. в динамике. Метод коэффициентов нужен для контроля достаточности капитала уровня ликвидности, размера рискованности операций коммерческих банков со стороны ЦБ России. Его можно использовать и при количественной оценке операций по рефинансированию
Факторный анализ	дает возможность определить степень влияния отдельных факторов на изменение показателей финансового состояния банка, выявить его сильные и слабые стороны, более полно использовать внутренние резервы, выработать управляющие воздействия, разработать эффективную стратегию развития

В качестве основного источника данных для применения факторного анализа в данном случае выступает балансовая отчетность банков. Проведенный анализ показывает, что в балансе при умелой обработке содержится достаточная информация. Можно учитывать и ряд других факторов, но балансовая отчетность имеет одно значительное преимущество – она носит официальный характер. Этот аспект придает анализу состояния банков на основе их балансовой отчетности более обоснованный вид по отношению к результатам анализа, опирающегося на такие субъективные данные, как, например, экспертные оценки. Кроме того, все остальные оценки, так или иначе, являются производными от состояния баланса. Балансовая отчетность имеет много позиций, поэтому важнейшей задачей является преобразование данных в более компактный вид. Предпочтительно, чтобы такое “сжатие” происходило с минимальной потерей информативности данных. “Классиче-

ский” метод сжатия балансовой отчетности заключается в суммировании счетов и переходе к более агрегированным показателям. Разумеется, такой способ не позволяет сохранить исходный объем информативности данных. Однако до некоторого предела подобная процедура вполне оправдана. Дело в том, что чем более подробные балансовые данные мы имеем, тем больше в них искажений и неточностей; и наоборот – чем с более агрегированными показателями мы работаем, тем больше оснований верить в их достоверность.

Еще в 90-х годах Банк России определил критерии финансовой устойчивости коммерческих банков. В то время основные показатели финансовой устойчивости выражались в соблюдении обязательных экономических нормативов, установленных Инструкцией № 1 "О порядке регулирования деятельности кредитных организаций", а также Указаниями ЦБ от 31.03.2000 года № 766-У "О Критериях опреде-

ления финансового состояния кредитных организаций", согласно которым все банки делились на четыре группы:

I категория. Финансово стабильные кредитные организации.

Группа 1. Кредитные организации без недостатков в деятельности.

Группа 2. Кредитные организации, имеющие отдельные недостатки в деятельности.

II категория. Проблемные кредитные организации.

Группа 3. Кредитные организации, испытывающие серьезные финансовые трудности.

Группа 4. Кредитные организации, находящиеся в критическом финансовом положении.

Данное деление отражало реальную ситуацию в банках лишь условно. Несмотря на такое "узкое" понимание финансовой устойчивости для банков, многие экономисты и аналитики определяли финансовую устойчивость организаций как одну из характеристик соответствия структуры источников финансирования структуре активов. В отличие от платежеспособности, которая оценивает оборотные активы и краткосрочные обязательства организации, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и их соответствия составу активов.

Мы уже представляли в своих публикациях [2] балансовую модель следующего вида:

$$C - \Phi = D + K_p - K_l - K_k - P, \text{ где:}$$

C – собственный капитал банка;

Φ – основные средства банка;

D – денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, ценные бумаги, корсчета банка, расчеты банка, дебиторская задолженность);

K_p – кредитные вложения банка, включая просроченную задолженность;

K_l – клиентская база банка (расчетные счета), долгосрочные и среднесрочные кредиты;

K_k – краткосрочные кредиты;

P – расчеты и кредиторская задолженность.

Основные средства банка и капитальные вложения, как правило, формируются за счет собственного капитала и долгосрочных средств, поэтому балансовая модель преобразуется следующим образом:

$$D + K_p = ((C + K_l) - \Phi + K_k) + P$$

$$D + K_p = C - \Phi + K_l + K_k + P$$

При условии ограничения кредитных вложений:

$$K_p \leq C - \Phi + K_l + K_k$$

получим следующее ограничение:

$$D \geq P$$

Наиболее общим показателем финансовой устойчивости является *излишек или недостаток средств для формирования кредитных вложений*. Этот показатель получается в виде разницы источников средств и величины кредитных вложений. При этом предполагается обеспеченность определенными видами источников (собственными, кредитными и другими).

Обеспеченность кредитных вложений различными источниками есть источник определенной степени платежеспособности. Степень платежеспособности, в свою очередь, позволяет определить следующие показатели, которые используются при оценке степеней устойчивости банка:

1) Наличие капитала первого уровня ($K1$) находится как разница $K1 = C - \Phi$.

2) Наличие капитала второго уровня ($K2$) получается $K2 = C - \Phi + K_l$.

3) Наличие капитала третьего уровня ($K3$) получается $K3 = C - \Phi + K_l + K_k$.

В каждом из трех вышеуказанных показателей соответствующий капитал банка уменьшается на величину основных фондов. Трем данным показателям соответствуют следующие три показателя обеспеченности кредитных вложений банка источниками формирования:

4) Излишек (+) или недостаток (–) источников собственного капитала: $I1 = K1 - K_p$.

5) Излишек (+) или недостаток (–) источников собственного капитала и долгосрочных полученных кредитов: $I2 = K2 - K_p$.

6) Излишек (+) или недостаток (–) источников собственного капитала, долгосрочных и краткосрочных полученных кредитов: $I3 = K3 - K_p$.

Вычисление трех показателей обеспеченности кредитных вложений источниками их формирования позволяет классифицировать финансовые ситуации по степени их устойчивости. Ниже при идентификации типа финансовой ситуации используется следующий трехмерный показатель:

$$S = (S(I1), S(I2), S(I3)),$$

где функция определяется следующим образом:

$$S(x) = \begin{cases} 1, & \text{если } x \geq 0 \\ 0, & \text{если } x < 0 \end{cases}$$

Возможно выделение следующих 5 типов финансовой ситуации:

A; B; C; D, где:

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

A – абсолютная категория устойчивости – оптимальный вариант финансовой устойчивости банка, когда объем выданных кредитов не превышает собственного капитала банка. Эта ситуация задается условиями:

$I1 \geq 0, I2 \geq 0, I3 \geq 0$, показатель типа ситуации (1, 1, 1).

B – высшая категория устойчивости – категория банков, имеющих достаточно хорошую клиентскую базу, долгосрочные и среднесрочные кредитные ресурсы. Финансовое состояние гарантирует платежеспособность. Эта ситуация задается условиями:

$I1 \leq 0, I2 \geq 0, I3 \geq 0$, показатель типа ситуации (0, 1, 1).

C – средние категории устойчивости – категория банков, финансовое состояние, которых

может быть сопряжено с нарушениями в платежеспособности. Эти ситуации задаются условиями:

$I1 \leq 0, I2 \leq 0, I3 \geq 0$, показатель типа ситуаций (0, 0, 1).

D – кризисная категория. В этой ситуации денежные средства и краткосрочные финансовые вложения не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд. Эта ситуация задается условиями:

$I1 \leq 0, I2 \geq 0, I3 \leq 0$, показатель типа ситуации (0, 0, 0).

Классификация типов финансовой устойчивости при соблюдении условий внешней устойчивости приведена в таблице 2.

Таблица 2. Классификация типов финансовой устойчивости банка

Показатель	Тип финансовой устойчивости			
	абсолютная устойчивость	нормальная устойчивость	неустойчивое положение	кризисное положение
И1	> 0	< 0	< 0	< 0
И2	> 0	> 0	< 0	< 0
И3	> 0	> 0	> 0	< 0

Если анализ бухгалтерского коммерческого баланса показывает на недостаточность капитала первого уровня для покрытия кредитных вложений банка, при достаточности капитала второго и третьего уровня, это означает, что банк можно отнести к категории банка с нормальной устойчивостью.

Проблема абсолютной финансовой устойчивости характерна для бедных российских банков, величина собственного капитала которых невелика по сравнению с мировыми стандартами. Поэтому при анализе финансовой устойчивости деятельности банков необходимо рассматривать совокупность показателей, связанных с достаточностью капитала, ликвидностью и прибыльностью.

Здесь целесообразно остановиться на общеизвестной зарубежной методике оценки финансового состояния банка, получившей название CAMEL[1].

Название метода происходит от начальных букв наименований пяти групп коэффициентов:

"C" (*capital adequacy*) – показатели достаточности капитала, определяющие размер собственного капитала банка, который необходим

для гарантии надежности банка для вкладчиков, и соответствие реального размера капитала необходимому;

"A" (*asset quality*) – показатели качества активов, определяющие степень "возвратности" активов и внебалансовых статей, а также финансовое воздействие проблемных займов;

"M" (*management*) – показатели оценки качества управления (менеджмента) работой банка, проводимой политики, соблюдения законов и инструкций;

"E" (*earnings*) – показатели доходности (прибыльности) с позиций ее достаточности для будущего роста банка;

"L" (*liquidity*) – показатели ликвидности, оценивающие способность банка своевременно выполнять требования о выплатах по обязательствам и готовность удовлетворять потребность в кредите без потерь.

Система CAMEL включает в себя все важнейшие компоненты устойчивости банка, которые оцениваются банковскими супервизорами (проверяющими, аудиторами) по пятибалльной системе: от 1 (хороший) до 5 (неудовлетворительный). Значения показателей складываются

и делятся на пять для получения сводной оценки.

Осуществляя переход на международные стандарты финансовой отчетности, Банк России выпустил Указание от 21.03.2012 N 2793-У "Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточности для участия в системе страхования вкладов" где установил следующие группы показателей для оценки финансовой устойчивости банка:

- показатели оценки капитала;
- показатели оценки активов;
- показатели оценки качества управления банком, его операциями и рисками;
- показатели оценки доходности;
- показатели оценки ликвидности.

По каждой из перечисленных групп показателей выводится средневзвешенная величина на основе соответствующей каждому показателю группы балльной и весовой оценки. Следует заметить, что группы показателей указания № 1379-У от 16.01.2004 года в редакции Указаний Банка России № 3091-У от 25.10.2013 года и системы CAMEL строго соответствуют друг другу, что приближает анализ финансовой устойчивости банков к практике использования МСФО.

Так, группа показателей оценки капитала включает показатели оценки достаточности капитала и качества капитала. Финансовая устойчивость банка по группе показателей оценки капитала признается удовлетворительной в случае, если значение результата меньше либо равно 2,3 балла.

Вторая группа – показатели оценки активов включает показатели качества задолженности по ссудам и иным активам, размера резервов на потери по ссудам и иным активам, степени концентрации рисков по активам. Финансовая устойчивость банка по данной группе показателей признается удовлетворительной в случае, если значение результата меньше либо равно 2,3 балла.

Третья группа – показатели оценки качества управления банком, его операциями и рисками включает показатели прозрачности структуры собственности, организации системы управления рисками службы внутреннего контроля. Финансовая устойчивость банка по данной группе показателей также признается удовлетворительной в случае, если оценка каждого из

показателей прозрачности структуры собственности, организации системы управления рисками и службы внутреннего контроля меньше либо равна 2,3 балла.

Четвертая группа – показатели оценки доходности включает показатели рентабельности активов и капитала, структуры доходов и расходов, доходности отдельных видов операций и банка в целом. Финансовая устойчивость банка по данной группе показателей признается удовлетворительной если значение результата меньше либо равно 2,3 балла.

Пятая группа - показатели оценки ликвидности включает показатели ликвидности активов, ликвидности и структуры обязательств, общей ликвидности банка, риска на крупных кредиторов и вкладчиков. Финансовая устойчивость банка по группе показателей оценки ликвидности признается удовлетворительной в случае если значение результата меньше или равно 2.3 балла.

Все группы показателей для оценки финансовой устойчивости банка рассчитываются на основе отчетности, признанной Банком России достоверной, соответствующей требованиям федеральных законов, нормативных актов и правил, установленных Банком России. Большое значение имеет собственная учетная политика кредитной организации, позволяющая предотвратить риски, связанные с ошибками в состоянии учета и отчетности.

Список литературы

1. Анализ надежности банка. Практическое пособие. – М.: Русская деловая литература, 1996.
2. Ведерникова Т.В. Информационные возможности отчетности для обеспечения управления финансовой устойчивостью коммерческого банка // Вопросы экономики и права. 2013. № 3. С. 93-97.
3. Ведерникова Т.В. Развитие отчетности коммерческого банка, трансформированной в соответствии с международными стандартами: монография / Т.В. Ведерникова. – Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет, 2009. – 204 с.
4. Указание Банка России от 16.01.2004 № 13-79-У (ред. от 25.10.2013) "Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов".
5. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000.

Файзуллаев Закир Яркунович,

заместитель начальника отдела корпоративного финансирования

ООО "Управляющая компания "Нефтетранссервис"

Россия, г. Москва

E-mail: zakir.fazullaev@gmail.com

РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Дана характеристика зарубежного и отечественного рынков межбанковских кредитов, выделены их отличительные черты. Показана взаимосвязь инструментов кредитного рефинансирования и кредитования, используемых на российском кредитном рынке, с ликвидностью и кредитными рисками.

Ключевые слова: кредитование, показатели межбанковского кредитного рынка, ставки кредитования, механизм рефинансирования, кредитные риски.

Кредитная деятельность коммерческих банков неотделима от рынка кредитных ресурсов и кредитных рисков. Рынок кредитных ресурсов традиционно разделяют на две части: внутрибанковский и межбанковский. Активным участником рынка межбанковских кредитов выступает Банк России, за что его называют: "кредитором в последней инстанции", "банком банков". Кредиты Банка России, как одна из форм рефинансирования банков в процессе денежно-кредитного регулирования, обусловлена состоянием и возможностями банков, получающих эти кредиты. Крупные банки, имеющие многочисленную филиальную сеть, стремятся к созданию внутрибанковских рынков с целью оптимизации кредитных ресурсов. Такая ситуация позволяет банкам не пользоваться кредитами Банка России, а получать кредитные ресурсы у других банков на определенных условиях, в соответствии с законодательством РФ. В этом случае кредитные отношения между банками определяются на договорной основе, заключенные кредитные договоры предусматривают права и обязательства договаривающихся банков по осуществлению сделок межбанковского кредитования.

Такая ситуация позволяет акцентировать внимание на существующих явных взаимосвязях:

- кредитование Банком России → банков (форма рефинансирования);
- кредитование банком → других банков (межбанковское кредитование);
- кредитование банком → заемщиков (клиентов банка), т.е. кредитование в традиционном понимании, существующее в разных формах и использующие разные виды кредитов.

Присутствие на рынке межбанковских кредитов крупных коммерческих банков, финансовых компаний, фондовых бирж и др. и создание ими внутрибанковских рынков, свойственное для второй цепочки указанных выше взаимосвязей, объясняет пониженную активность основной массы банков к кредитам Банка России.

В начале 90-х годов прошлого столетия для характеристики рынка межбанковских кредитов стали использоваться разработанные крупнейшими банками и информационно-аналитическими агентствами России критерии (показатели):

- MIBOR – объявленная ставка по предоставлению кредитов;
- MIBID – объявленная ставка по привлечению кредитов;
- MIACR – средневзвешенная фактическая ставка по межбанковским кредитам.

Методика определения основных показателей межбанковского кредитного рынка строилась на расчете процентных ставок по межбанковским кредитам по срокам в: 1, 3, 7, 14, 21, 30, 60 и 90 дней, 6 месяцев. Все ставки ежедневно публиковались. Понятно, что стоимость межбанковских кредитов зависела от процентной политики Банка России и крупнейших банков, поставщиков кредитных ресурсов. Кроме того, на эту стоимость влияют: спрос и предложение по краткосрочным кредитам; состояние валютного рынка и рынка государственных краткосрочных обязательств (ГКО); общее состояние структуры межбанковского рынка. Главная проблема в механизме межбанковского кредитования изначально сводилась к поддержанию мгновенной ликвидности кредитных учреждений.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

В кризисной ситуации решение этой проблемы во многом взял на себя Банк России: помимо ставки рефинансирования, регулирования курса доллара и Евро, он использовал РЕПО, разные виды депозитных операций и депозитных аукционов. Цель операции РЕПО заключается во временном предоставлении денежных средств коммерческим банкам, в основе которого лежит договор о продаже актива с последующим его выкупом по фиксированной цене. Т.е. первоначально банк продает Банку России актив, а затем совершается обратная покупка этого же актива у Банка России по цене, установленной в момент заключения сделки РЕПО. Особенность этой операции заключается в том, что цена первоначальной продажи актива, как правило, меньше цены его обратной покупки (коммерческий банк фактически получает кредит от Банка России и возвращает его с процентами). Если условия сделки РЕПО – обратные, т.е. цена первоначальной продажи актива больше цены обратной покупки, то Банк России становится кредитором,

предоставляя коммерческому банку заем, предметом которого является продаваемый актив. Разница между ценами является в первом случае процентом по денежному займу, во втором – процентом по займу в виде имущества, либо в виде ценных бумаг.

Для финансового оздоровления проблемных банков в кризисные и посткризисные периоды применялась одна из форм межбанковского кредита - субординированный кредит (заем), предоставляемый банку сроком не менее чем на 5 лет в валюте Российской Федерации. Главным условием таких займов было требование о том, чтобы проценты по субординированному кредиту не превышали размер ставки рефинансирования Банка России и не менялись в течение всего срока действия договора.

В настоящее время рынок межбанковских кредитов характеризуется более широким списком критериев (показателей), кроме вышеназванных показателей (ставок) MIBOR, MIBID, MIACR (табл. 1).

Таблица 1. Показатели, используемые для характеристики рынка межбанковских кредитов

Показатель (ставка)	Наименование	Содержание показателя (расчетная величина)	Источник	Год, с которого доступны данные
MIBID	Moscow InterBank Bid	Среднее арифметическое из объявленных ставок по привлечению кредитов по каждому сроку	Банк России	2000
MIBOR	Moscow InterBank Offered Rate	Среднее арифметическое из объявленных ставок по размещению кредитов по каждому сроку	Банк России	2000
MIACR	Moscow InterBank Actual Credit Rate	Средняя взвешенная ставка по объему предоставленных кредитов по каждому сроку	Банк России	2000
INSTAR	Interbank Short-Term Actual Rate	Средняя взвешенная ставка по объему предоставленных кредитов по каждому сроку	МФД-ИнфоЦентр	2004
MosPrime Rate	Moscow Prime Offered Rate	Среднее арифметическое из объявленных ставок по размещению кредитов на московском денежном рынке по 10 банкам	Национальная валютная ассоциация	2007
RIBOR	Rouble InterBank Overnight Rate	Средняя взвешенная ставка по объему предоставленных кредитов участников системы DELTA	Московская международная валютная ассоциация	2008
RUONIA	Ruble Overnight Index Average	Средняя взвешенная ставка по объему предоставленных кредитов 31 банка	Банк России	2010

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Рассмотрим основные механизмы рынка кредитования.

Кредитование Банком России коммерческих банков. Такое кредитование, как мы уже отмечали, является одной из основных форм рефинансирования, нацеленного на расширение ресурсной базы коммерческих банков для выдачи ими кредитов организациям реального сектора экономики. Для того, чтобы кредитная форма рефинансирования была эффективной, ее жесткими условиями осуществления должны

быть оговорены: сроки, процентные ставки, потенциальные контрагенты, виды залогового обеспечения и ряд других условий.

Статистика свидетельствует, что динамика операций кредитования Банка России коммерческих банков в последнем десятилетии положительная по внутридневным кредитам и кредитам овернайт. Этого нельзя сказать в отношении кредитов, предоставленных по ломбардному списку, объем которых незначителен и динамика неравномерна (рис. 1).

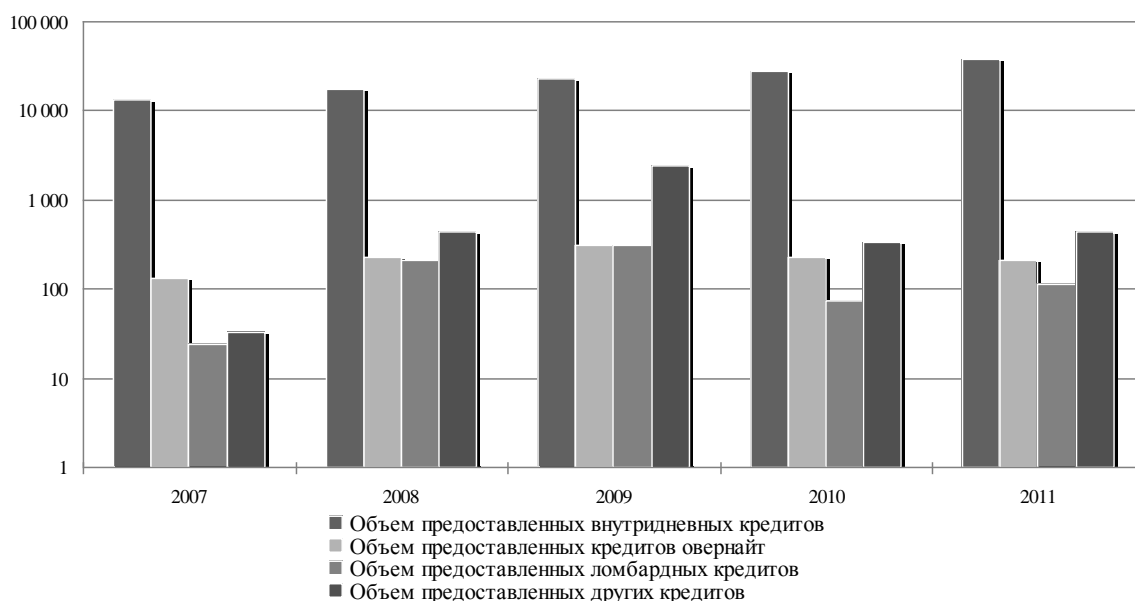


Рис. 1. Динамика выданных кредитов Банком России коммерческим банкам за период 2004-2011 годы, млрд. руб.

Условия кредитования Банком России коммерческих банков представлены в разрезе видов кредитов: внутридневных; овернайт; лом-

бардных кредитов; кредитов, обеспеченных нерыночными активами или поручительствами; кредитов, обеспеченных залогом золота (табл. 2).

Таблица 2. Виды кредитов Банка России и условия кредитования*

Виды кредитов	Срок	Возможность досрочного погашения	Ставка (в % годовых)	Вид обеспечения	Дата предоставления кредита (Т – дата обращения кредитной организации за кредитом Банка России)	Нормативный документ
1	2	3	4	5	6	7
Внутридневные	—	—	0	Блокировка ценных бумаг из Ломбардного списка БР	в течение дня (Т + 0)	Положение № 236-П
				Векселя, права требования по кредитным договорам		Положение № 312-П
				Слитки золота, находящиеся в хранилище Банка России		Положение № 362-П

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

1	2	3	4	5	6	7
Овернайт	1 рабочий день	—	8%	Залог ценных бумаг из Ломбардного списка БР	в конце дня (T + 0)	Положение № 236-П
				Залог векселей, прав требования по кредитным договорам		Положение № 312-П
				Залог слитков золота, находящихся в хранилище Банка России		Положение № 362-П
Ломбардные кредиты	1 календ. день	—	6,25%	Залог ценных бумаг из Ломбардного списка БР	T + 0	Положение № 236-П
	7 календ. дней	нет	6,25%	Залог ценных бумаг из Ломбардного списка БР	T + 0	Положение № 236-П
	7 календ. дней	нет	определяется на аукционе	Залог ценных бумаг из Ломбардного списка БР	T + 1	Положение № 236-П
	3 месяца	нет	определяется на аукционе	Залог ценных бумаг из Ломбардного списка БР	T + 1	Положение № 236-П
Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительствами	до 90 календ. дней	да**	7%	Залог векселей и прав требования по кредитным договорам или поручительства кредитных организаций	T + 0	Положение № 312-П
	от 91 до 180 календ. дней	да**	7,5%			
Кредиты, обеспеченные залогом золота	до 90 календ. дней	да**	6,75%	Залог слитков золота, находящихся в хранилище Банка России	T + 0	Положение № 362-П
	от 91 до 180 календ. дней	да**	7,25%			

* Условия проведения Банком России операций по предоставлению кредитным организациям обеспеченных кредитов Банка России по фиксированным процентным ставкам (кроме кредитов овернайт).
 ** С предварительным уведомлением Банка России.

За рубежом практика банковского кредитования с целью развития форм рефинансирования имеет более длительный исторический опыт. Основной формой кредитования банковской системы является кредитование под залог финансовых активов. Причем процентная ставка по кредитам Центрального Банка может соответствовать доходности государственных ценных бумаг с учетом маржи, препятствующей "безграничному" получению дешевых денег. Примерами такого кредитования являются ломбардные кредиты в Германии, применение формы кредитования "дисконтное окно" в США, применение "позднего кредитования" в Англии. Наиболее значимым из перечисленных

форм признается политика дисконтного окна, поскольку Центральные Банки могут использовать ее для выполнения функций кредитора последней инстанции.

Альтернативное предложение по реформе механизма рефинансирования заключается в привязке учетной ставки к ставке денежного рынка плюс маржа. Базовым ориентиром учетной ставки может выступить доходность трехмесячных государственных долговых обязательств или процентная ставка рынка межбанковского кредита, а маржа должна составлять определенную фиксированную величину, например 3% [3]. По такой ставке банки должны

получить возможность рефинансироваться на новую сумму.

Преимущества у концепции формирования учетной ставки по принципу надбавки довольно много. *Во-первых*, денежные власти с успехом смогут продолжать выполнять функцию кредитора последней инстанции, *во-вторых*, значительные колебания разницы между ставкой денежного рынка и учетной ставкой будут устранены, что исключает возможность колебания объемов рефинансирования. *В-третьих*, существенно упрощается механизм работы дисконтного окна, в результате чего банки не смогут пользоваться его услугами для извлечения прибыли. *В-четвертых*, автоматическое изменение учетной ставки вслед за ставкой денежного рынка устранил возможность неправильной трактовки сигналов о намерениях центрального банка.

Концепцию формирования учетной ставки по принципу надбавки поддержали многие эксперты американской банковской системы, однако экономисты Федеральной Резервной Системы (ФРС) США с ними не согласились. Привязка учетной ставки к ставке денежного рынка лишит центральный банк дискреционной власти. Кроме того, фиксация учетной ставки при свободном изменении рыночной ставки позволяет стабилизировать денежный рынок. В случае формирования учетной ставки по принципу надбавки центральный банк, наоборот, будет лишь следовать в русле рынка и косвенным образом поощрять его волатильность. Тем не менее, несмотря на возражения специалистов органа денежно-кредитного регулирования, в целом большинство центральных банков следует политике дисконтного окна, не слишком отличающегося от принципа надбавки.

Среди ведущих экономических стран наиболее радикальное различие в использовании механизмов рефинансирования можно продемонстрировать на примере Европейской Системы Центральных Банков, с одной стороны, и ФРС США в тандеме с Банком Японии - с другой. В зоне евро действует полноценный механизм рефинансирования, служащий основным инструментом денежно-кредитной политики, с помощью которой поддерживается коридор колебаний суточной процентной ставки. В Соединенных Штатах и Японии, где не существует

механизмов банковского кредитования по инициативе частного сектора, отсутствует также и постоянный механизм депонирования.

В соответствии с Законом о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением от 1980 г. все кредитные организации, обязанные хранить резервы на счетах в ФРС США, могут подавать заявки на получение ссуд в федеральном резервном банке местного штата. Помимо внутренних коммерческих банков кредиты ФРС США могут получить американские филиалы и агентства зарубежных банков, а также сберегательные учреждения. Ссуды предоставляются по инициативе ФРС США. Все кредиты, выдаваемые американским центральным банком, попадают в одну из трех категорий [1, 2]:

1) *корректировочный кредит* - позволяет депозитным учреждениям произвести корректировку своих портфелей в ответ на незапланированные изменения балансовых статей;

2) *сезонный кредит* предоставляется определенным учреждениям - (таким, как фермерские банки) для финансирования сезонных видов деятельности в сельском хозяйстве: отпуска, посевная кампания, уборка урожая. Сезонный кредит выделяется депозитным учреждениям, которые не имеют прямого выхода на денежный рынок;

3) *расширенный кредит* предназначен для удовлетворения долгосрочных потребностей в кредите депозитных учреждений, у которых в течение долгого периода времени существуют проблемы с ликвидностью.

В соответствии с правилами, установленными в Инструкции А, банки должны иметь обоснованную причину для получения займа через дисконтное окно. ФРС США. Кредиты выдаются в случае, если банк не нашел других источников финансовых ресурсов. Причинами выдачи ссуд центрального банка могут быть:

- потребность в ликвидности в результате незапланированного изменения структуры активов и пассивов;
- попытка избежать овердрафт по резервному счету в ФРС США;
- дефицит ликвидности вследствие действия внешних факторов, например, сбоя системы электронных расчетов.

Необоснованными причинами получения займа через дисконтное окно считаются:

- попытка воспользоваться благоприятной разницей между учетной ставкой ФРС США и процентной ставкой денежного рынка;

- наращивание активных и пассивных операций коммерческого банка.

Денежные власти Соединенных Штатов самостоятельно определяют размер и срочность кредита, а также регулярность процентных выплат по нему в зависимости от величины депозитного учреждения.

В марте 2001 г. Банк Японии ввел в действие Дополнительный Механизм Кредитования, посредством которого японские банки могут получить денежные займы под обеспечение ценными бумагами. Процентные платежи по ссуде устанавливаются исходя из официальной учетной ставки Банка Японии. Срочность ссуд, как правило, составляет один день, однако в случае необходимости может достигать пяти рабочих дней. В связи с тем, что официальная учетная ставка Банка Японии выше суточной ставки денежного рынка, Дополнительный Механизм Кредитования задает верхний предел колебаний ставки "овернайт". Для получения кредита японским банкам необходимо, по меньшей мере, за тридцать минут до завершения расчетов в платежной системе Банка Японии (носящей название *BOJNET*) подать заявку на кредит денежным властям. Перечень обеспечения, который Банк Японии приемлет, в целом совпадает со списком обеспечения, установленного по операциям РЕПО.

По техническим причинам из него исключены только коммерческие векселя. Первоначально управление портфелями, состоящими из обеспечения по Дополнительному Механизму Кредитования и операциям РЕПО, проводилось отдельно, но с декабря 2001 г. оба портфеля были объединены, чтобы контрагенты центрального банка могли использовать обеспечение более эффективно. Как предусматривают правила Дополнительного Механизма Кредитования, в случае необходимости для поддержки стабильного функционирования финансового рынка Банк Японии может выступить активным контрагентом и самостоятельно предложить банкам заключать с ним кредитные сделки.

Европейская Система Центральных Банков предлагает банковской системе зоны евро два

механизма банковского кредитования: маргинальное кредитование и депонирование избыточных денежных средств. Маргинальное кредитование могут использовать уполномоченные контрагенты Евросистемы. С его помощью от национальных денежных властей они получают ликвидность на одни сутки под залог приемлемого обеспечения. При стабильной конъюнктуре денежного рынка процентная ставка по маргинальным кредитам определяет потолок рыночной ставки "овернайт". Условия доступа и порядок использования постоянного механизма одинаковы во всей зоне евро. Что касается юридической формы маргинального кредитования, то национальные центральные банки могут использовать либо РЕПО, либо ломбардные кредиты.

Правила функционирования механизма рефинансирования устанавливаются национальными денежными властями. Доступ к маргинальным кредитам имеют все организации, отвечающие критериям уполномоченного контрагента Европейского центрального банка. Кредит предоставляется через соответствующий национальный центральный банк, причем только в те дни, когда действуют местная система в реальном режиме времени и система торговли ценными бумагами. В конце накопившийся дебет контрагента центрального банка автоматически считается заявкой на маргинальный кредит. Второй вариант получения кредита состоит в обращении комбанка к национальному центральному банку с просьбой о предоставлении ссуды. При наличии необходимого залога размеры кредита не лимитируются. Однако при исключительных обстоятельствах Евросистема имеет право ограничить доступ определенного контрагента к постоянному механизму. Срочность кредита достигает одни сутки. Если контрагенты непосредственно подключены к системе *TARGET*¹, кредит подлежит возврату в

¹TARGET - это система межбанковских расчетов в евро, функционирующая в режиме реального времени. Она состоит из связанных между собой 15 национальных автоматизированных систем валовых расчетов в режиме реального времени RTGS, размещенных в каждой из стран - участниц ЕЭВС и действующих на базе общей инфраструктуры, процедур и платежной системы Европейского центрального банка в виде механизмов взаимного кольцевания этих центров.

начале работы национальной платежной системы на следующий рабочий день. Процентная ставка по маржинальным кредитам объявляется Евросистемой заранее и определяется как простая ставка в ежедневном исчислении. Уполномоченные контрагенты Евросистемы могут также воспользоваться механизмом депонирования избыточных денежных средств на одну ночь в национальном центральном банке. На депозиты начисляется процент исходя из заранее объявленной ставки. При спокойной конъюнктуре денежного рынка процентная ставка по депозитам определяет нижний предел рыночной ставки "овернайт". Условия доступа и порядок использования механизма банковского кредитования, так же как и в случае с маржинальным кредитованием, одинаковы во всей зоне евро. Евросистема не передает никакого залога в качестве обеспечения по сделке.

Европейская Система Централных Банков может также проводить сбор срочных депозитов в целях операций "точной настройки". Для поглощения избыточной ликвидности финансовой системы Европейский центральный банк имеет право пригласить уполномоченных контрагентов разместить процентные депозиты на счетах национального центрального банка той страны, где зарегистрирован контрагент. Сбор срочных депозитов осуществляется на основе "быстрых тендеров", доступ к которым ограничен. Процентные платежи по депозитам начисляются по истечении срока депонирования денежных средств.

Отличительные черты основных операций рефинансирования Евросистемы:

- носят односторонний характер, это передача дополнительных ликвидных средств в банковскую сферу;

- проводятся регулярно каждую неделю;

- стандартный срок погашения - две недели;

- осуществляются децентрализованно, через Национальные центральные банки;

- доступ к ним предоставляется на основе стандартных тендеров;

- любые контрагенты, отвечающие общим критериям участия в тендерах, могут подавать заявки на участие в них; в качестве залога принимаются активы первой и второй категории. Активы первой категории — рыночные долговые инструменты, удовлетворяющие об-

щим критериям надежности, установленным ЕЦБ для всей зоны евро. Активы второй категории - рыночные и нерыночные долговые инструменты, ценные бумаги и нерыночные финансовые инструменты, критерии надежности которых устанавливаются национальными центральными банками в соответствии с требованиями ЕЦБ.

Долгосрочные операции рефинансирования применяются для обеспечения необходимого уровня рефинансирования долгосрочных операций. Эти средства предоставляются на основе текущих рыночных ставок, поэтому обычно проводятся тендеры на основе плавающих процентных ставок. Лишь при исключительных обстоятельствах ЕЦБ может проводить тендеры на основе фиксированных процентных ставок. Эти операции не используются для корректировки денежного рынка и ЕЦБ выступает как обычный кредитор. Объем этих операций ограничен и относительно невелик.

К особенностям долгосрочных операций рефинансирования можно отнести следующее [1, 2]:

- являются способом предоставления ликвидных средств;

- проводятся регулярно каждый месяц;

- стандартный срок погашения - три месяца;

- проводятся децентрализованно, через национальные центральные банки на основе стандартных тендеров;

- любые контрагенты, отвечающие общим критериям участия в тендерах, могут подавать заявки на участие в них;

- в качестве залога могут приниматься активы и первой, и второй категории.

Однако с согласия Совета управляющих ЕЦБ национальные центральные банки имеют право накладывать определенные ограничения, касающиеся как размера, так и состава залога исходя из национальных банковских стандартов.

Структурные обратные операции ЕЦБ проводит путем эмиссии долговых сертификатов, обратных сделок, покупки и продажи активов на условиях простого форварда. Они характеризуются тем, что:

- осуществляются для предоставления ликвидности;

- проводятся по мере необходимости;

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

- срок погашения заранее не регламентируется;

- проводятся децентрализованно, через национальные центральные банки; любые контрагенты, отвечающие общим критериям, могут подавать заявки на участие в данном типе операции;

- в качестве залога принимаются активы как первой, так и второй категории.

Применение зарубежных моделей рефинансирования на банковском рынке кредитных ус-

луг существенно отличается от российских моделей и особенностей их применения. Поэтому при адаптации различных элементов зарубежных систем рефинансирования для российской действительности существует много вопросов, связанных с необходимостью научного обоснования содержания инструментов рефинансирования и доказательности их эффективности (табл. 3).

Таблица 3. Ставки кредитования в зарубежных банковских системах

Ставка	Наименование	Источник	Год начала расчета
TONAR	TokyoOvernightAverageRate – токийская усредненная ставка овернайт, рассчитываемая на основе необеспеченных кредитов овернайт между кредитными организациями.	Центральный Банк Японии.	1989
SONIA	SterlingOverNightIndexAverage – средневзвешенная ставка овернайт по транзакциям обслуживаемым Ассоциацией брокеров финансовых рынков.	Ассоциацией брокеров финансовых рынков	1997
EONIA	Euro OverNight Index Average – средневзвешенная ставка овернайт, рассчитываемая на основе необеспеченных кредитов овернайт межбанковского рынка.	Европейский центральный банк	1999
SARON	SwissAverageRateOvernight – средневзвешенная ставка РЕПО межбанковского рынка Швейцарского франка.	Швейцарский национальный банк, Швейцарская биржа SIX	
CZEONIA	CZEchOverNightIndexAverage – средневзвешенная ставка овернайт, рассчитываемая на основе необеспеченных кредитов овернайт межбанковского рынка.	Чешский национальный банк	2002
SAONIA	SouthAfricanOvernightInterbankAverageRate - средневзвешенная ставка овернайт по необеспеченным кредитам.	Южно-Африканский Резервный Банк	2002
SORA	Singapore Overnight Rate Average – средняя ставка по необеспеченным кредитам овернайт на межбанковском рынке.	Монетарные власти Сингапура	2005
POLONIA	Polish Overnight Index Average – средневзвешенная ставка по необеспеченным кредитам, предоставляемым в день обращения.	Польская ассоциация банковских дилеров	2005
HUFONIA	HungarianForintOvernightIndexAverage – эффективная ставка по необеспеченным кредитам овернайт.	Национальный банк Венгрии	2010

Поскольку конечной целью кредитования является обеспечение финансовыми средствами организаций реального сектора экономики, сглаживание имеющихся диспропорций в развитии ее отраслей, регионов, то следующей задачей мы поставили задачу определения эффективности кредитных инструментов рефинансирования на российском рынке банковского кредитования. Приведенное выше сравнение зарубежного опыта кредитного рефинансиро-

вания с кредитованием, которое осуществляет Банк России, свидетельствует о необходимости развития инструментов рефинансирования российской банковской системы, повышение ее эффективности. На рисунке 2 мы отразили взаимосвязь инструментов кредитного рефинансирования и кредитования, используемых на российском кредитном рынке, с ликвидностью и кредитными рисками.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

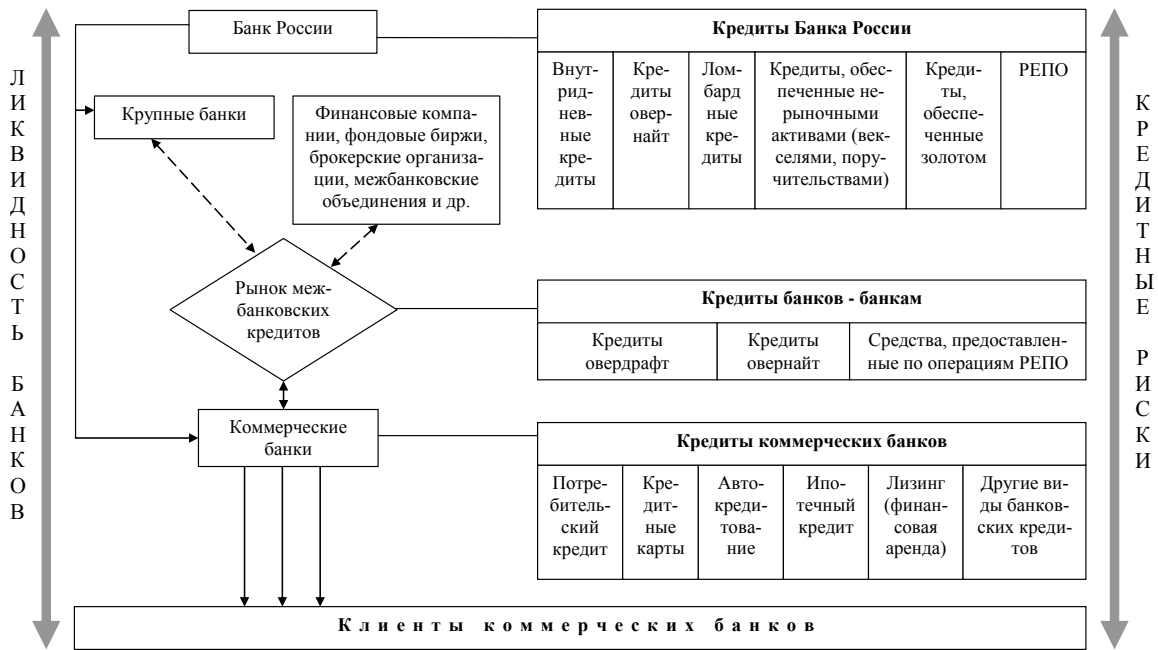
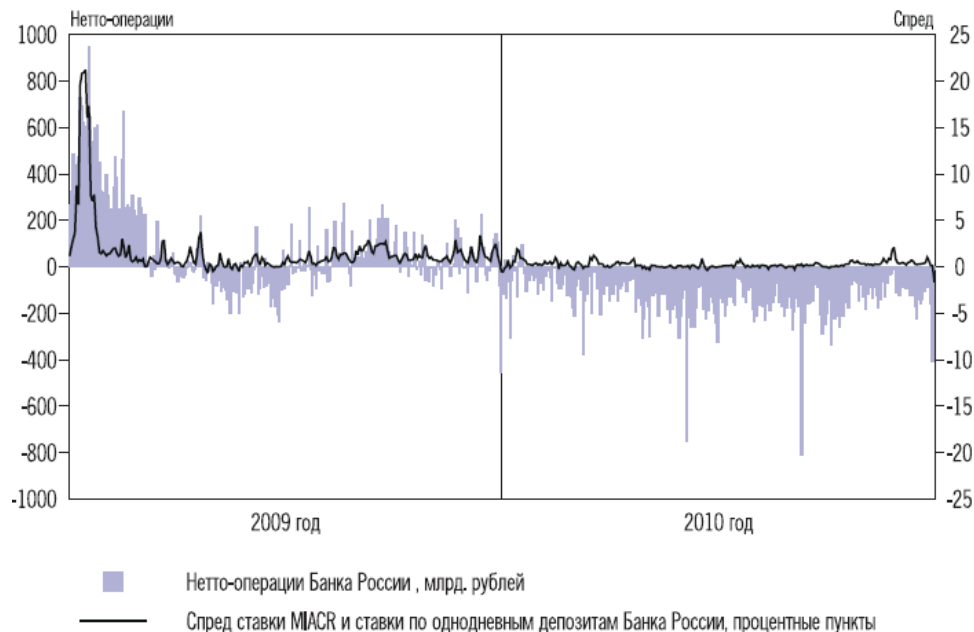


Рис. 2. Система рефинансирования на банковском рынке кредитования

Изменение процентных ставок по операциям Банка России оказывает влияние на динамику процентных ставок рынка межбанковских кредитов. По данным отчета ЦБ РФ за 2010 год в январе-июне 2010 года на рынке МБК преобладала понижательная динамика ставок на фоне снижения ставок по операциям Банка России. В III квартале 2010 года ставки денежного рынка

стабилизировались на сложившемся в июне 2010 года уровне, а в IV квартале 2010 года отмечался их слабый рост. Средневзвешенная ставка MIACR по однодневным кредитам в рублях в декабре 2010 года была на 2,2 процентного пункта ниже аналогичного показателя за декабрь 2009 года (рис. 3).



* Нетто-операции — разница между объемами операций Банка России по предоставлению ликвидности (без учета операций Банка России на внутреннем валютном рынке) и операций по абсорбированию ликвидности банковского сектора.

Рис. 3. Нетто-операции Банка России и спред ставки MIACR и ставки по однодневным депозитам Банка России

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

В целом за 2010 год спред между ставкой межбанковского рынка и ставкой, определяющей нижнюю границу коридора процентных ставок Банка России, не превышал 1 - процентного пункта. Исключение составляли лишь отдельные периоды увеличения спроса на ликвидность, когда спред повышался до 2 - процентных пунктов.

В условиях постепенной макроэкономической стабилизации, а также под влиянием понижающей динамики ставки рефинансиро-

вания и ставок по операциям Банка России процентные ставки по кредитам нефинансовым заемщикам в 2010 году снизились и достигли исторических минимумов, за исключением ставок по кредитам физическим лицам. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам нефинансовым организациям в рублях на срок до 1 года уменьшилась с 13,9% годовых в январе до 9,1% годовых в декабре 2010 года, на срок свыше 1 года – с 14,5 до 9,8% годовых (рис. 4).

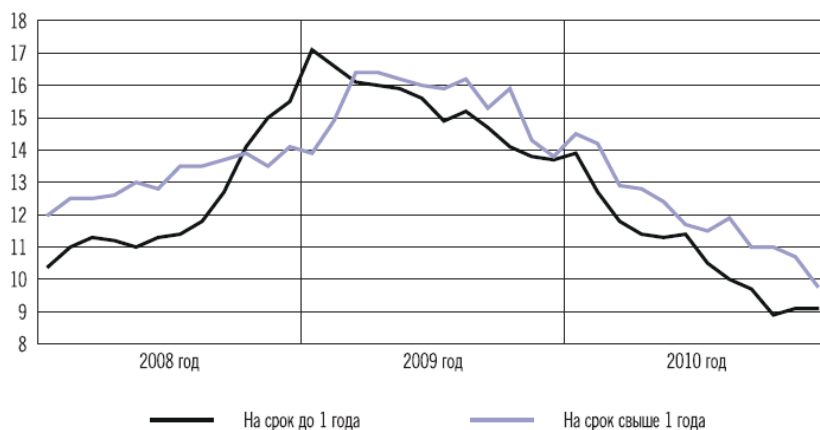


Рис. 4. Номинальные процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям в рублях (% годовых)

Существенно, на 8,9 процентного пункта (до 24,7% годовых), уменьшилась средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам физическим лицам на срок до 1 года. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам физическим лицам в рублях на срок свыше 1 года снизилась в меньшей степени: с 20,3% годовых в январе до 16,7% годовых в декабре 2010 года.

Большинству российских кредитных организаций удалось решить проблемы с формированием ресурсной базы, что способствовало снижению процентных ставок по вкладам физических лиц по итогам 2010 года до исторически минимальных значений. Средневзвешенная процентная ставка по вкладам физических лиц в рублях на срок до 1 года (кроме вкладов «до востребования») в декабре 2010 года составила 5,5% годовых, на срок от 1 года до 3 лет – 5,3% годовых.

Займы "коротких денег", которыми пользуются коммерческие банки для снятия проблем ликвидности, тесно связаны с кредитными рисками, свойственными деятельности любого коммерческого банка. В свою очередь деятельность банка зависит от платежеспособности клиентов, которым открываются кредитные линии и выдаются краткосрочные кредиты. Т.е. риск коммерческого банка обусловлен рисками кредитозаемщиков. Эта обусловленность сказывается на установлении лимитов по межбан-

ковским кредитам. Расчет лимита осуществляется на основе принципа: чем лучше финансовое положение заемщика, тем при прочих равных условиях может больше сумма кредита. Поэтому рынок межбанковских кредитов пользуется рассчитываемыми и регулярно публикуемыми рейтингами банков, а основным показателем оценки финансового состояния банков – ликвидности и доходности всегда уделяется большое внимание. В свою очередь, каждый банк, заинтересованный в надежных клиентах, осуществляет мониторинг финансового состояния своих заемщиков, обеспечивая тем самым эффективность управления кредитными рисками.

Список литературы

1. Вешкин Ю.Г., Авагян Г.Л. Банковские системы зарубежных стран. -М: Экономистъ, 2004. - С.45. 54
2. Моисеев СР. Постоянные механизмы денежно-кредитной политики // Бизнес и банки. - 2003. - №10 (644)
3. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / пер. с англ. В.В. Лукашевича. СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. 493 с.
4. Файзуллаев З.Я. Рефинансирование и его роль в развитии банковской системы России: Монография /З.Я. Файзуллаев. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2013. - 190 с.

*Хафизов Артур Фаильевич,
аспирант кафедры теории вероятностей и математической статистики
Российского университета дружбы народов
Россия, г. Москва
E-mail: afkhafizov@gmail.com*

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА

Банком России установлен курс на сближение российских методов оценки рисков к международным стандартам. В силу специфики развития российской экономики, а также отсутствия репрезентативных статистических данных по компаниям, существует ряд нерешенных проблем на пути внедрения Продвинутого подхода, основанного на использовании внутренних банковских моделей оценки кредитного риска.

Ключевые слова: оценка кредитного риска, вероятность дефолта, формула достаточности капитала банка, Продвинутый подход, Базель.

Состояние вопроса в области оценивания кредитного риска в России.

Являясь наиболее распространенным видом финансового риска, кредитный риск представляет собой элемент неопределенности при выполнении контрагентом своих договорных обязательств, связанных с возвратом заемных средств. Иными словами, кредитный риск – это возможность потерь вследствие невыполнения контрагентом своих договорных обязательств. Для кредитора последствия невыполнения этих обязательств измеряются потерей основной суммы задолженности и невыплаченных процентов за вычетом суммы полученного возмещения [1].

Наиболее ярким проявлением кредитного риска является дефолт – неисполнение контрагентом в силу неспособности или нежелания условий кредитного соглашения или рыночной сделки. Поэтому к категории кредитного риска относятся, в первую очередь, потери, связанные с объявлением контрагентом дефолта. Кроме того, к кредитному риску относятся также и потери, связанные с понижением кредитного рейтинга заемщика, так как это обычно приводит к понижению рыночной стоимости его обязательств, а также потери в виде недополученной прибыли вследствие досрочного возврата ссуды заемщиком [1].

Международные стандарты оценки кредитного риска (Базель II) предлагают банкам стандартный подход, основанный на заданных внешних рейтингах международных рейтинговых агентств (S&P, Moody's, Fitch), а также базовый и продвинутый подходы, основанные на внутренних рейтинговых моделях [2]. На сего-

дняшний день Банком России уже принят целый ряд элементов Базеля II, в частности, упрощенный стандартизированный подход к оценке кредитного риска. Однако традиционное регулирование банковских рисков игнорирует различия в величине кредитного риска различных финансовых инструментов, в подходах банков к вопросам хеджирования, диверсификации кредитного портфеля и т.д. К тому же никто так аккуратно не подходит к вопросу измерения кредитного риска как сам объект (при условии его порядочности), подвергающийся этому риску, и связанными с ним финансовыми потерями. Поэтому логично рассмотреть основные трудности, встречающиеся на пути внедрения продвинутого подхода, основанного на внутренних рейтинговых моделях (IRB - internal risk based). Согласно рекомендательному письму Банка России от 29.12.2012 № 192-Т по применению продвинутого подхода на российском рынке, IRB-подход ориентирован на банки, отвечающие определенным количественным и качественным требованиям, применяющие надежные внутренние рейтинговые системы [3].

Анализ методики расчета достаточности капитала в рамках IRB-подхода.

Получивший одобрение на применение продвинутого подхода для оценки кредитного риска банк теперь должен самостоятельно оценивать следующие параметры [2]:

PD – вероятность дефолта;

LGD – показатель удельного веса потерь в стоимости актива в случае дефолта контрагента;

EAD – стоимость под риском дефолта;

M – эффективный (реальный) срок погашения.

Согласно формуле достаточности капитала Базель II и на основе собственных оценок вышеуказанных параметров, банк рассчитывает минимальный уровень капитала на случай непредвиденных потерь. При этом формулы раз-

личаются для каждого вида портфелей: суверенного, корпоративного, банковского, розничного.

Рассмотрим формулу достаточности капитала для корпоративного портфеля [2]:

$$K = \left[LGD \times N \left[\frac{1}{\sqrt{1-R}} \times G(PD) + \sqrt{\frac{R}{1-R}} \times G(0.999) \right] - PD \times LGD \right] \times \left[\frac{1 + (M - 2.5) \times b(PD)}{1 - 1.5 \times b(PD)} \right],$$

где: $N(x)$ – функция кумулятивного распределения для стандартной нормальной случайной переменной; $G(x)$ обозначает обратную кумулятивную функцию распределения для стандарт-

ной нормальной случайной переменной; R – корреляция; b – корректировка срока погашения.

$$R = 0,12 \times \frac{1 - \exp(-50 \times PD)}{1 - \exp(-50)} + 0,24 \times \frac{1 - (1 - \exp(-50 \times PD))}{1 - \exp(-50)},$$

$$b = (0,11852 - 0,05478 \times \ln(PD))^2.$$

Взвешенные по риску активы: $RWA = K \times 12,5 \times EAD$ (что представляет собой 8% требование к размеру собственных средств по отношению к взвешенным по уровню риска активам).

Таким образом, значения для капитала представляет собой разницу между суммой неожиданных потерь

$$UL = LGD \times N \left[\frac{1}{\sqrt{1-R}} \times G(PD) + \sqrt{\frac{R}{1-R}} \times G(0,999) \right]$$

и ожидаемых потерь $EL = PD \times LGD$, скорректированную по срокам до погашения.

Теперь можно сформулировать нерешенные задачи оценки параметров кредитного риска, которые участвуют в формуле расчета требований к капиталу.

Проблема оценки вероятности банкротства заемщика PD.

Согласно Базель II банками могут использоваться на выбор усредненная внутри банковская статистика, информация внешних источников (рейтинговых агентств, других кредитных организаций) или статистические модели дефолтов. При этом период анализируемой накопленной статистической базы о дефолтах должен быть более 5 лет [2]. Ведущие мировые рейтинговые агентства имеют информацию об исторических частотах дефолтов по зарубежным (в первую очередь европейским / американским) секторам. В России такой информации почти нет (за исключением информации о дефолтах физических лиц, возникшей после наработки практики Кредитных бюро), поэтому

объективное определение PD крайне затруднено [4].

Показатель вероятности банкротства PD объединяет базовый и продвинутый IRB-подходы, поскольку банкам требуется самостоятельно проводить расчёт значения PD для каждой группы корпоративных, суверенных, кредитных заёмщиков или пула розничных кредитных требований [2].

Перед банковским сообществом стоит дилемма, каким показателем PD оперировать для нахождения *long-run average of one year default rates* – скользящего среднего годовой вероятности банкротства. Неслучайно так остро обсуждается проблема процикличности требований к капиталу [5].

В период экономических спадов, ориентируясь на показатель моментной оценки вероятности банкротства, кредитные организации не смогут увеличивать размер капитала на случай непредвиденных потерь, поскольку это неизбежно приведет к сокращению кредитного портфеля, что, в свою очередь, невозможно в период спада. И наоборот, в период подъема такая оценка вероятности дефолта покажет снижение требований к капиталу по портфелю в целом, что приведет к чрезмерному наращиванию кредитных активов.

Получается, что применение Продвинутого подхода, основанного на текущих оценках PD P1T, заманивает кредитора в «ловушку», а сам такой «продвинутый» подход становится «хорошим намерением», которое приводит кредитную организацию к крайне негативным последствиям. Тем более, что в макроэкономиче-

ском масштабе консервация средств на фоне снижения деловой активности приводит к усилению экономического кризиса [6].

Обойти нежелательные последствия для капитала можно с помощью использования другого способа оценок PD, а именно *TTC probability of default through-the-cycle* – долгосрочной или усредненной вероятности дефолта, которая остается относительно постоянной в различных экономических условиях. Данная оценка позволяет дифференцировать риск портфеля от макроэкономических рисков среды. Но такая оценка становится уже мало восприимчивой к текущим рискам заемщика и с трудом способна стать параметром, применимым для текущих задач управления рисками [6].

Проблема корреляции заемщика с волатильностью рыночной конъюнктуры.

При разработке Продвинутого подхода в части расчета требований на капитал было принято упрощающее предположение о бесконечной диверсификации (гранулированности) кредитного портфеля. Это, возможно, справедливо для высоко диверсифицированных банковских портфелей, на стоимость которых влияет только мировая конъюнктурная тенденция. Для российских банков это не так [4].

Согласно принятой концепции рассматривается единственный систематический фактор, отражающий состояние мировой экономики. Корреляция с этим фактором, рассчитываемая в формуле достаточности капитала, представляется как функция от PD отдельного актива. Предполагаемая данной концепцией зависимость фактора корреляции актива и состояния мировой экономики от индивидуальной вероятности банкротства представлена на рисунке 1.

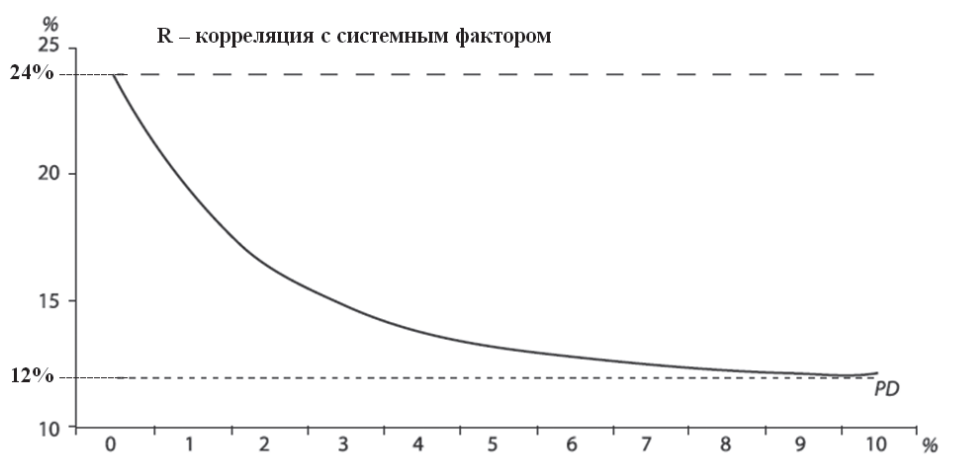


Рис. 1. График значения фактора корреляции с рынком от индивидуальной вероятности дефолта корпоративного заемщика в рамках действующей концепции Продвинутого подхода Базель II

На графике видно, чем выше вероятность дефолта заемщика, тем меньше значение фактора корреляции с рынком. В работе Глушковой А.А. и Помазанова М.В. [6] представлен обзор современных эмпирических исследований, на основании которого сделан вывод о невозможности выявить единую общую статистическую взаимосвязь между фактором корреляции и вероятностью дефолта.

«Проблема 999».

Еще одной проблемой оценки кредитного риска является так называемая «проблема 999» [4]. Речь идет об уровне надежности, по которому рассчитываются требования к достаточности капитала. Согласно формуле расчета, ре-

комендованной Базель II, уровень надежности составляет 99,9%, т.е. превышение требований возможно с вероятностью дефолта кредитной организации PD=0.1%. В таблице 1 представлены стандартные рейтинги и соответствующие им уровни надежности [4]. Из таблицы видно, что требования IRB-подхода прежде всего направлены на банки с рейтингом А- и выше, однако такого рейтинга нет ни у одного из российских банков. Следовательно при переходе на продвинутый IRB-подход произойдет повышение требований к собственным средствам банков, согласившихся на применение данного подхода.

Таблица 1. Соответствие кредитного рейтинга вероятности дефолта заемщика

Рейтинг	Средний PD, %	Уровень надежности, %	Представитель банковского сообщества
A- и выше	0,10	99,90	Рекомендация IRB
BBB+	0,14	99,86	ЗАО Ситибанк
BBB	0,20	99,80	ВТБ, Сбербанк
BBB	0,30	99,70	Банк Москвы
BB+	0,50	99,50	Абсолют Банк
BB	0,90	99,10	АК Барс Банк
BB-	1,50	98,50	Кредит Европа Банк
B+	2,50	97,50	Банк Зенит
B	4,50	95,50	СКБ Банк
B-	7,50	92,50	Пробизнесбанк
CCC+	11,91	88,09	

Перспективные направления исследований по разрешению.

По мнению авторов, проблема правильного выбора метода оценки вероятности банкротства является одной из основополагающих. При этом один из возможных вариантов ее решения состоит в нахождении некоторого совмещенного варианта одномоментной оценки вероятности дефолта с поправкой на контрцикличность. Данная поправка должна рассматриваться в динамике в зависимости от состояния мировой конъюнктуры.

Проблема отсутствия стационарной закономерности между фактором корреляции и вероятностью дефолта заемщика требует дальнейших научных исследований, а также поиска более фундаментальных и обоснованных решений со стороны кредитных институтов.

Решение «проблемы 999» имеет скорее политический характер, поскольку оно должно прорабатываться на высшем регуляторном уровне Базельского комитета. Как вариант возможно введение некоего Национального стандарта уровня надежности ниже 0,999.

Заключение.

Таким образом, в работе были рассмотрены теоретические и практические проблемы оценки кредитного риска, встречающиеся на пути внедрения в российскую банковскую практику Продвинутого подхода, основанного на внутрибанковских рейтингах. Проблема правильного выбора методов оценки параметров, а именно вероятности дефолта заемщика является одной из основополагающих. Один из возможных вариантов ее решения состоит в нахождении

совмещенного варианта одномоментной оценки вероятности дефолта с поправкой на контрцикличность.

Список литературы

1. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878с.
2. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A revised Framework. Comprehensive version. Basel Committee on Banking Supervision. Bank for International Settlements. June 2006. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf> (дата обращения 18.12.2012).
3. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».
4. Помазанов М.В. Внедрение IRB продвинутого подхода в банковской системе. Несколько основных препятствий // Аналитический банковский журнал, №4 (190) апрель 2011, стр. 74-76.
5. Carlehed M., Petrov A. A methodology for point-in-time-though-the cycle probability of default decomposition in risk classification system. Journal of Risk Model Validation, 2012, vol. 6, no. 3, pp. 1–23.
6. Глушкова А.А., Помазанов М.В. Некоторые актуальные проблемы оценки кредитного риска в банковской сфере. Международный научно-практический журнал Вестник Финансового Университета №1(73) 2013, стр. 15-26.

*Кукарова Надежда Николаевна,
аспирант Университета управления «ТИСБИ»,
Россия, г. Казань
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

*Лузганова Елена Борисовна,
аспирант Университета управления «ТИСБИ»
Россия, г. Казань
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ РИСК-ИНЖИНИРИНГА

В статье рассмотрены конкретные модели применения инструментов риск-инжиниринга во взаимосвязи банковских институтов и реального сектора экономики в процессе конструирования инновационных финансовых продуктов, создаваемых для снижения рисков и финансирования различного рода операций.

Ключевые слова: коммерческий банк, фондовый рынок, банковский кредит, реинжиниринг, управление рисками.

Функционирование и развитие любого хозяйствующего субъекта в условиях рыночных отношений в значительной степени зависит от определения источников его финансирования. Традиционными источниками финансирования являются собственные средства коммерческой организации. Однако нехватка собственных средств при увеличении объема производства товаров, оказания работ и услуг может стать препятствием на пути успешного развития предприятия. Кроме того, значительное место в системе финансирования хозяйственной деятельности коммерческой организации занимает банковское кредитование.

Банковский кредит представляет собой один из наиболее приемлемых путей привлечения денежных средств для финансирования деятельности хозяйствующего субъекта, хотя и обладает определенными недостатками. Одним из главных недостатков можно выделить отрицательное влияние займа на финансовый результат деятельности предприятия при анализе баланса. Увеличение суммы займов от сделки к сделке делает коммерческую организацию зависимой от финансовых вложений банка. В определенный момент возможен случай, когда и банк станет зависимым от платежей данного заемщика. Во избежание такой ситуации банк вынужден ограничить общий лимит кредито-

вания одного заемщика, а также осуществлять постоянный мониторинг его финансового состояния.

При этом взаимодействие банка и коммерческой организации не ограничивается лишь банковским кредитованием как источником его финансирования. Анализ ресурсной базы предприятий реального сектора экономики позволяет выявить и другие источники, в том числе привлечение средств посредством инструментов фондового рынка.

Однако применение традиционных инструментов фондового рынка в привлечении финансовых ресурсов на рынке ценных бумаг России сегодня имеет ряд условий, ограничивающих возможности коммерческой организации даже в большей степени, нежели кредиты коммерческих банков. Одной из основных проблем является недостаточное развитие рынка ценных бумаг в целом и его долговых инструментов в частности. Поэтому возникает необходимость рассмотрения альтернативных источников привлечения ресурсов для финансирования хозяйственной деятельности предприятий реального сектора экономики.

По нашему мнению, здесь возможно использование средств негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и страховых компаний с использованием инструментов рынка ценных

бумаг. В этой связи необходимо изучить возможности потенциального, на наш взгляд, инвестора предприятий реального сектора экономики – негосударственные пенсионные фонды и страховые компании.

НПФ является некоммерческой организацией, его главная цель – сбор средств для выплаты дополнительной пенсии. Привлекая денежные средства на длительный срок, он обязан заботиться об их сохранении и увеличении. Действующее законодательство устанавливает в деятельности НПФ важнейшее правило, по которому фонды обязаны инвестировать пенсионные резервы исключительно с целью их сохранения и прироста в интересах их участников (будущих пенсионеров). Считается, что это правило нарушено, если фонд распоряжается этими резервами для каких-либо иных целей, например, размещает средства в Фонде обязательного медицинского страхования на льготных условиях (1, с.29).

Чтобы разделить риски, связанные с деятельностью самого НПФ (сбор пенсионных взносов, учет пенсионных обязательств, выплата пенсий и т.п.), от рисков инвестирования на финансовом рынке, в законе предусмотрено разделение функций фонда. НПФ разрешено самостоятельно вкладывать пенсионные резервы только в высоколиквидные с низким уровнем риска активы, в противном случае, т.е. в рискованные активы (в том числе корпоративные ценные бумаги), НПФ осуществляет вложение обязательно через управляющую компанию. Таким образом, происходит диверсификация риска, поскольку последняя несет ответственность перед фондом и участниками за надлежащее управление активами.

Пенсионные взносы и накопления, согласно закону, являются собственностью фонда, а не вкладчика или участника (будущего пенсионера), что на первый взгляд вызывает недоверие. Однако это сделано для защиты интересов участников. Действительно, если бы взносы оставались в собственности предприятия-вкладчика, оно могло бы использовать их для своих финансовых нужд при банкротстве или для погашения долгов, поскольку предприятие отвечает по своим долгам всем принадлежащим ему имуществом. При банкротстве вкладчика в соответствии с законодательством будущие пенсионеры должны были бы встать в единую очередь наряду со всеми его кредиторами.

На пенсионные резервы не может быть обращено взыскание по долгам фонда, управляющего и депозитария. Различными запретами ограничены и сами возможные долги. Перед вкладчиками и участниками пенсионный фонд отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. При ликвидации фонда пенсионные резервы направляются на удовлетворение требований вкладчиков и участников, а средства от реализации имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности, – на удовлетворение требований всех кредиторов в соответствии с очередностью.

Чтобы исключить использование средств фонда пенсионных резервов менеджерами, законодатели оговорили источники средств на их содержание: это имущество, предназначенное на обеспечения уставной деятельности фонда, доход от его использования, а также часть дохода от инвестирования пенсионных резервов. Установлен верхний предел этой части – 20% первые три года и 15% в дальнейшем.

Таким образом, размещение пенсионных резервов осуществляется на принципах надежности, сохранности, ликвидности, доходности и диверсификации. Фонды могут самостоятельно размещать пенсионные резервы в федеральные государственные ценные бумаги, государственные ценные бумаги субъектов РФ, муниципальные ценные бумаги, на банковские вклады (депозиты), в недвижимое имущество. Вложения в корпоративные ценные бумаги, как уже нами сказано выше, возможны через управляющую компанию фонда. Руководствуясь данным условием, сконструируем возможную модель использования средств НПФ через управляющую компанию посредством корпоративных инструментов фондового рынка, а именно векселей.

На рис.1 представлена принципиальная модель использования переводного векселя как инструмента финансирования одного из наиболее распространенных в настоящее время направлений модернизации основных средств предприятий реального сектора экономики – лизинговых операций – за счет средств НПФ (2, с.138).

Выбор данного инструмента срочного рынка для осуществления этой операции объясняется тем, что при использовании переводного векселя именно лизингодатель выбирает условия финансирования: сумму векселя, его вид (дис-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

контный или процентный), срок привлечения ресурсов и т. д. Кроме того, вполне возможно согласование данных условий с первым векселедержателем, т.е. управляющей компанией НПФ. На первом этапе лизингодатель выпускает переводной вексель и передает его для акцепта лизингополучателю (1).

На следующем этапе (2) лизингодатель заключает договор купли-продажи векселя с управляющей компанией, имеющей договор на доверительное управление денежными средст-

вами с НПФ (3). Если заключается договор на продажу дисконтного векселя, то на этапе подготовки к заключению договора стороны договариваются о стоимости векселя; если вексель процентный, приходят к общему мнению о процентной ставке векселя. Номинал векселя в рассмотренных вариантах будет различный: у дисконтного векселя номинал будет равен сумме дисконта и стоимости оборудования, а у процентного – только стоимости оборудования.

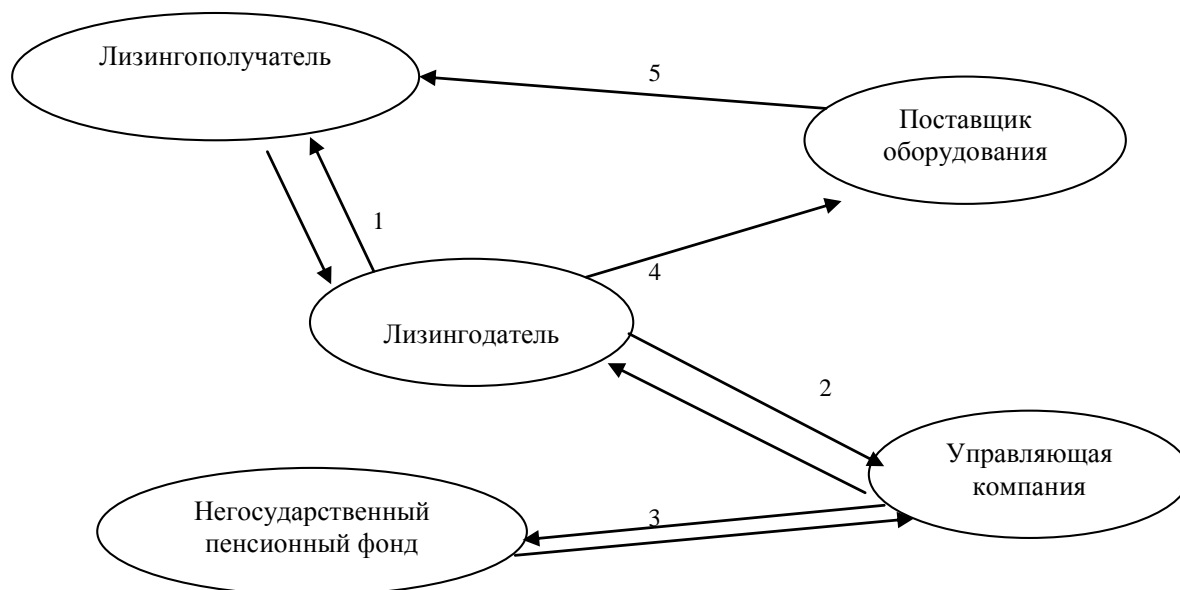


Рис.1. Модель финансирования лизинговых операций за счет средств НПФ

Следующий этап (4) – лизингодатель заключает договор купли-продажи с поставщиком оборудования и перечисляет денежные средства, полученные от продажи векселя. Продавец поставляет объект лизинга лизингополучателю (5).

Лизингополучатель, согласно договору финансовой аренды, периодически оплачивает лизинговые платежи, а лизингодатель по наступлению срока погашения векселя оплачивает свои обязательства по нему.

С точки зрения практического применения инновационного финансового продукта, сконструированного посредством инструментов риск-инжиниринга, возможны два способа его реализации.

Первый – выпуск одного векселя. При применении данной схемы лизингодатель аккумулирует денежные средства и во время наступления срока платежа одновременно выплачивает и сумму процентов, и номинал векселя. С

экономической точки зрения для лизинговой компании данная схема платежа недостаточно эффективна, т. к. денежные средства участвуют в обороте, и их изъятие может отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятия.

Второй – выпуск $n-1$ векселей, где n – срок действия лизингового договора. В этом случае сумму процентов, получаемых управляющей компанией, необходимо указывать из расчета суммы годовых выплат, а сроки платежей по векселям соизмерять со сроками лизинговых платежей лизингополучателя. При этом следует отметить, что использование переводного векселя в данной схеме делает ее более безопасной с точки зрения возникновения финансовых рисков, поскольку в случае отказа от оплаты лизингодателя вексель для погашения можно предъявить лизингополучателю.

Между тем по своей сути негосударственные пенсионные фонды на финансовом рынке

имеют дело с «длинными деньгами». Их инвестиционный горизонт составляет несколько десятков лет, что предполагает долгосрочный период накопления средств, консервативную политику инвестирования активов, необходимость защиты прав и интересов участников фондов (будущих пенсионеров) и обеспечения надежности вложений в негосударственные пенсионные фонды.

Помимо средств НПФ посредством инструментов риск-инжиниринга возможно использование ресурсов резервных фондов страховых компаний.

Страховая организация наряду с другими финансово-кредитными институтами (банками, биржами, инвестиционными фондами и т.д.) составляет сегмент финансовой системы общественного хозяйства. Принцип аккумуляции и последующего распределения значительных денежных потоков предопределяет состав и структуру капитала страховой компании, выделяя в качестве основной и ведущей части финансовые ресурсы. Последние чаще всего представляют, по сути, привлеченный капитал, который некоторое время составляет группу временно свободных средств страховщика. Поэтому механизм действия страхования интересен с точки зрения использования таких ресурсов, как источника финансирования предприятий реального сектора экономики.

Кругооборот средств страховых организаций не ограничивается осуществлением страховых операций. Он усложняется вовлеченностью страховщика в инвестиционный процесс, механизм действия которого общеизвестный и общепринятый: вложения средств обеспечивают определенный доход.

Инвестиционная деятельность страховой организации обеспечивается спецификой проведения страховых операций. Наличие временно свободных средств создает благоприятные условия для инвестирования и получения дополнительного дохода. Однако заемный характер страховых резервов предопределяет установление определенных ограничений в формах и условиях размещения этих средств.

Инвестирование страховых резервов осуществляется на основе принципов диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности. Сроки размещения страховых резервов

должны быть приближены к срокам несения страховщиком обязательств по договорам страхования. Так, по краткосрочным договорам резервы помещаются в наиболее ликвидные и краткосрочные формы.

Страховые резервы могут быть размещены в государственные ценные бумаги Российской Федерации, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, муниципальные ценные бумаги, векселя банков, акции, облигации, жилищные сертификаты и т.д.

В государственных ценных бумагах у страховщика должно быть не более 30% от суммарной величины страховых резервов. Стоимость банковских вкладов и векселей банков не более 40%, стоимость акций и облигаций не более 30%.

В связи с тем, что страховщики обязаны соблюдать требования финансовой устойчивости, установленные Законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-I от 27.11.1992 г., не все ценные бумаги могут быть приняты в покрытие страховых резервов. В частности, указывается, что в покрытие принимаются векселя банков, имеющих лицензию (разрешение) на осуществление банковских операций, выданную соответствующим уполномоченным органом (3, с.13-15).

Рассмотрим модель финансирования предприятия-лизингодателя с участием страховой компании (рис. 2). По нашему мнению, данная модель наиболее эффективна для случаев, когда лизинговая компания является дочерней компанией крупного производителя, финансовой компании, коммерческого банка или надежного клиента банка (4, с.93).

В приведенной модели участвуют шесть сторон: лизинговая компания (лизингодатель), лизингополучатель, материнская компания, поставщик оборудования, коммерческий банк и страховая компания.

На первом этапе (1) лизингодатель выпускает простой вексель и передает его материнской компании для авая, тем самым, повышая надежность возврата денежных средств и, как следствие, стоимость самой ценной бумаги.

На следующем этапе (2) возможно два варианта: заключение кредитного договора или заключение своп-контракта лизинговой компании и коммерческого банка.

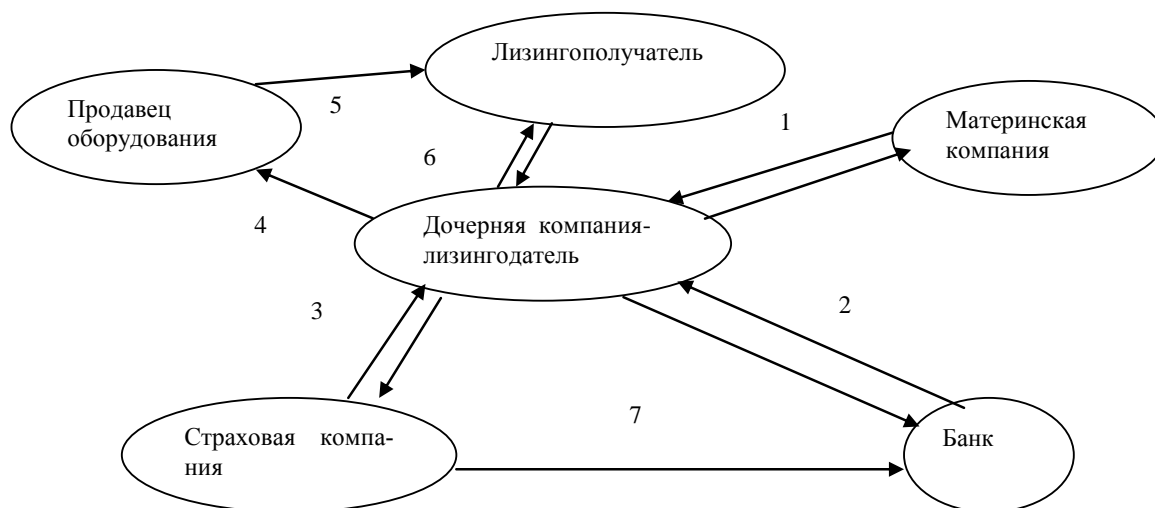


Рис. 2. Модель финансирования лизингодателя с участием страховой компании

Первый вариант предполагает, что лизинговая компания обращается в банк с запросом о выдаче вексельного кредита. В качестве залога по кредиту предлагается авалированный простой вексель данного предприятия. При этом лизинговая компания выпускает процентный вексель, ставка по которому больше ставки банковского векселя на величину вознаграждения банка от данной сделки. В то же время для банка более надежным является предоставление вексельного кредита с более низкой процентной ставкой. Это объясняется тем, что банк не отвлекает денежные средства из оборота, а выпускает ценную бумагу. Однако для расчетов с поставщиками оборудования банковский вексель со сроком погашения через определенный период времени не всегда устраивает продавца. Для выхода из данной ситуации нами предлагается схема инвестирования банковского векселя в резервный фонд страховой компании (3).

Второй вариант – заключение своп контракта между банком и лизинговой компанией. При этом своп представляет собой обмен платежами сделки по одновременной покупке и продаже актива на равные суммы, но через определенный промежуток времени.

Поскольку своповый контракт — это не самостоятельный (отдельный) контракт по типу фьючерсного или опционного контракта, то он представляет собой достаточно сложное рыночное соглашение, оформляемое пакетом контрактов, договоров. Главное здесь то, что все это договоры между одними и теми же сторо-

нами, но занимающими в них противоположные позиции, которые, в свою очередь, различаются, прежде всего, тем, как в них фиксируется цена актива, или предмета, каждого договора. Каждая сторона свопа всегда имеет двустороннее обязательство, в отличие от обычного контракта, в котором она имеет только одно обязательство или занимает только одну из двух возможных позиций: либо позицию покупателя (должника), либо позицию продавца (кредитора).

В результате реализации данной схемы по истечении срока действия векселя страховая компания получила финансовую выгоду в размере процентной ставки, равной $CP+2\%$. Банк, уплатив по своему векселю проценты в размере $CP+2\%$, получил от лизингодателя 15% годовых, а значит величина вознаграждения банка равна $15\% - CP - 2\% = 13\% - CP$. В случае повышения учетной ставки банк может выйти из данной сделки с убытком, а если последняя уменьшится, то величина вознаграждения банка увеличится, на что, собственно, банк и рассчитывает.

На завершающей стадии приведенной модели лизинговая компания меняет собственный вексель на банковский и продает его страховой компании (3), перечисляет денежные средства продавцу оборудования (4). Последний осуществляет поставку предмета лизинга (5), а лизингополучатель, в свою очередь, оплачивает лизинговые платежи (6). В момент наступления срока платежа страховая компания предъявляет вексель банку для оплаты (7).

В процессе реализации данной модели возникает вопрос о количестве векселей. Если лизинговая компания и банк выпускает один вексель на весь срок сделки, то и выплата всей суммы будет происходить одновременно, что, как указывалось выше, не совсем привлекательно для лизинговой компании. Поэтому, как и в модели с участием НПФ, рассмотренной нами выше, мы предлагаем выпуск $n - 1$ количество векселей.

Таким образом, применение рассмотренных нами инструментов риск-инжиниринга коммерческими банками и другими финансовыми институтами, а также предприятиями реального сектора экономики в операциях лизинга позволит решить одну из ключевых проблем в выборе способа финансирования основных средств предприятий, что позволит не только расширить границы ресурсов для финансирования хозяйственной деятельности последних, но и использовать данные фондовые инструменты в хеджировании производственных и финансовых рисков.

Список литературы

1. Стурикова Л.В., Аюпов А.А. Экономические основы формирования и управления портфелем облигаций негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний // Вестник Казанского технологического университета, №6, Ч.II 2008г. С. 27-31.
2. Аюпов А.А. Роль финансовых институтов в использовании инновационных лизинговых средств в реальном секторе экономики // Экономика и управление. Научно-информационный журнал, №1 (33), 2008 г. С.136-139.
3. Вокина Е.Б., Аюпов А.А. Основные задачи и принципы аудита инновационного лизинга // Инновационное развитие экономики, Научно-практический и теоретический журнал №3 - 2011 май-июнь. С.13-16.
4. Аюпов А.А. Инновационные финансовые продукты как механизм обеспечения финансирования лизинговых услуг // Вестник Казанского технологического университета, №6, 2007г. С.92-97.

*Полтева Татьяна Владимировна,
аспирант кафедры общеэкономических дисциплин
Института управления и территориального развития
Казанского федерального университета
Россия, г. Казань
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ДЕПОЗИТАРНЫХ РАСПИСОК КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА

В статье проведен анализ понятий финансового инжиниринга и депозитарной расписки, выявлена возможность применения депозитарных расписок в качестве инструмента финансового инжиниринга.

Ключевые слова: финансовый инжиниринг, депозитарные расписки, финансовый инструмент, финансовый продукт.

Понятие «финансовый инжиниринг», или «финансовая инженерия», в наше время встречается во многих сферах деятельности. Экономическое содержание этого термина является дискуссионным вопросом, и на сегодняшний момент времени нет однозначной трактовки данного понятия.

В Россию термин «финансовый инжиниринг» пришел недавно, и на современном этапе развития Россия перенимает опыт развитых стран.

Однако и в развитых странах нет единого подхода к определению понятия «финансовый инжиниринг». Рассмотрим представления экономистов более подробно.

Так, в своих исследованиях российский экономист Капелинский Ю. И. выделяет две западные концепции: 1) финансовый инжиниринг как конструирование финансовых инструментов и технологий для управления портфелем ценных бумаг – Мишеля Кьеперта, сопрезидента Швейцарской Ассоциации финансовых инженеров; 2) финансовый инжиниринг как создание, управление и использование производных ценных бумаг – Поля Кудре, редактора Финансового издания Женевского журнала и Лозаннской газеты [7, с.12].

Важно заметить, что представленные концепции ограничивают инструменты финансового инжиниринга лишь ценными бумагами и производными ценными бумагами, что снижает возможности использования инструментов кредитного, валютного и других рынков при конструировании финансовых продуктов.

Обратимся к определениям других авторов.

Роберт Колб дает следующее определение данному понятию: «Финансовый инжиниринг – это применение финансовых деривативов для создания более сложных продуктов для реше-

ния сложных проблем управления рисками, а также для получения арбитражных возможностей» [2, с.2].

В данном определении к инструментам финансового инжиниринга отнесены лишь финансовые деривативы. Содержание этого определения тоже не является всеобъемлющим, так как ограничивает круг инструментов финансового инжиниринга.

В то же время определение содержит описание определенных функций продуктов финансового инжиниринга, а именно как инструмента для управления рисками и проведения арбитражных операций.

В словаре Роберта Коха «Менеджмент и финансы от А до Я» дана следующая трактовка: «Финансовый инжиниринг – умное использование финансовых инструментов для проведения таких операций, как поглощения, или увеличения рыночной стоимости компании, имеющей стабильные производственные показатели, то есть с помощью финансовой, а не стратегической или производственной деятельности» [8, с.411].

Представленное определение значительно ограничивает функции финансового инжиниринга, а именно рассматривает его использование только в качестве инструмента управления капитализацией компании.

Ф. Мишкин трактует финансовый инжиниринг как процесс разработки новых финансовых продуктов и услуг и выделяет три основных типа финансовых инноваций: 1) нововведения, которые появляются в ответ на изменение факторов, определяющих спрос; 2) нововведения, которые появляются в ответ на изменение факторов, определяющих предложение; 3) нововведения, которые являются следствием

стремления ослабить законодательный пресс [11, с.242].

Таким образом, ключевой мыслью является связь финансового инжиниринга с инновациями. При этом не представлена характеристика финансовых инструментов, используемых при конструировании нововведений.

В словаре-справочнике финансового менеджера И. А. Бланка финансовый инжиниринг представлен как процесс целенаправленной разработки новых финансовых инструментов или новых схем осуществления финансовых операций [14].

Данное определение не содержит каких-либо ограничений в перечне финансовых инструментов, которые могут служить основой в процессе финансового инжиниринга. Более того, не ограничивается функциональность финансового инжиниринга. Но в то же время определение не содержит какой-либо конкретики.

Обратимся к определению финансового инжиниринга, предложенному Дж. Финнерти: «Финансовый инжиниринг – это проектирование, разработка и реализация инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов» [10, с.38].

Представленное определение также не конкретизирует финансовый инжиниринг определенными его составляющими и оговоренными функциями. И при этом выявлена общая цель, а именно поиск новых подходов к решению проблем в области финансов. Более того, подчеркивается творческий подход в конструировании финансовых продуктов.

Из рассмотренных выше определений можно сделать вывод о том, что подходы экономистов к трактовке понятия «финансовый инжиниринг» разнообразны. Неоднозначность подходов может быть объяснена недостаточной развитостью отрасли знаний и отсутствием законодательных норм в данной сфере.

Проанализировав определения ученых-экономистов, следует рассмотреть основные функции финансового инжиниринга.

Так, А. А. Аюпов выделяет такие функции финансового инжиниринга, как: средство для решения задач, связанных с целями привлечения и вложения денежного капитала, средство управления рисками, средство управления финансами компаний, средство разработки и выполнения новых арбитражных и спекулятивных стратегий при торговле ценными бумагами и деривативами [5, с.20].

Финансовый инжиниринг расширяет возможности финансового рынка инструментами с определенными параметрами денежных потоков, цены, риска, сроков, ликвидности [5, с.20].

Обратимся к понятию финансовой инновации и инновационных финансовых продуктов, которые непосредственно связаны с понятием финансового инжиниринга и являются его результатом.

Финансовые инновации во многом предоставляют участникам рынка мобильность, маневренность в ранее неизвестном масштабе.

В своих исследованиях А. А. Аюпов реализуемые на финансовых рынках инновации делит на две группы:

1. Внедрение новых инструментов на финансовые рынки.

Примером могут служить производные финансовые инструменты – свопы, фьючерсы, форварды, а также инновационные финансовые продукты рынка деривативов – свопционы, кредитные деривативы, инновационные лизинговые опционы и т.д.

2. Новое (инновационное) сочетание инструментов финансового рынка, позволяющее конструировать различные инновационные финансовые продукты – фондового и валютного, срочного и кредитного, финансовых инноваций и рынка капитала и т.п. – с целью увеличения доходности предприятия, привлечения инвестиционных ресурсов, увеличения объема продаж, страхование возможных финансовых и инновационных рисков, финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности субъектов и т.д.

Примером такого сочетания служат инновационный лизинг, венчурное финансирование, форфейтинг, франчайзинг, выпуск специализированных ценных бумаг и другие [4, с.168].

Инновационные финансовые продукты, являющиеся результатом финансовой инженерии, формируют специфические отношения экономических субъектов в процессе их инновационной деятельности на финансовом рынке, который, в свою очередь, способствует удовлетворению потребностей в решении новых задач у различных его участников.

Рассмотрев понятие «финансовый инжиниринг», можно сделать вывод о том, что исследователи в этой области не предоставляют ограниченный перечень финансовых инструментов, которые могут принимать участие в конструировании новых финансовых продуктов.

Так, в экономических исследованиях продуктами финансового инжиниринга явились такие финансовые инструменты, как кредитные деривативы, лизинговые фьючерсы и опционы, различные структурированные финансовые продукты и многие другие инструменты финансового рынка.

Инструменты, которые участвуют в разработке новых продуктов, разнообразны: это ин-

струменты фондового, срочного, кредитного, валютного и других рынков.

Среди широкого спектра финансовых инструментов в финансовой инженерии можно выделить акции, облигации, фьючерсы, опционы, свопы, валюту, кредитные отношения, лизинговые операции и множество иных инструментов.

Важно, чтобы грамотное использование данных инструментов финансовым инженером способствовало достижению определенных целей.

Как было отмечено выше, финансовый инжиниринг охватывает множество рынков. Поэтому с точки зрения используемых при конструировании элементов процесс финансового инжиниринга практически ничем неограничен.

В связи с этим возникает вопрос о возможности применения в финансовой инженерии некоторых вторичных ценных бумаг, которые являются многофункциональными инструментами финансового рынка, среди которых депозитарные расписки – важнейший инструмент международного финансового рынка, получивший широкое распространение за последние годы.

Каждая страна интерпретирует данное понятие в соответствии со своими нормами. Так, например, законодательство США дает определение американской депозитарной расписке, российское законодательство – российской депозитарной расписке [9].

Общего определения для депозитарной расписки как отдельного финансового инструмента нет, они существенно разнятся друг с другом.

В целом депозитарная расписка – это вторичная ценная бумага, удостоверяющая право собственности ее владельца на ценные бумаги иностранного эмитента.

Проанализируем некоторые определения понятия депозитарной расписки и выделим круг инструментов, которые могут лежать в основе депозитарной расписки:

1. «Депозитарная расписка – это обращаемая вторичная ценная бумага, выпущенная в форме сертификата депозитарным банком мирового значения на акции иностранного эмитента», - Аношин И. [3, с.44].

2. «Депозитарные расписки — это не прямое владение акциями иностранных компаний», - Жуков Е. Ф. [6, с. 71].

3. «Депозитарная расписка – ценная бумага, которая подтверждает право собственности на определенное количество ценных бумаг иностранного эмитента и имеющая свободное хождение в стране» - Руденко С. А. [12, с.4].

Таким образом, большинство экономистов ограничивают базовый актив, лежащий в основе депозитарной расписки, акциями. Возможно, это связано с тем, что депозитарные расписки на иные ценные бумаги, в том числе на облигации, не получили широкого распространения на современном мировом финансовом рынке.

Важно отметить, что в основу некоторых определений депозитарной расписки заложено понятие депозитарной ценной бумаги. Это в большинстве своем касается американских и глобальных депозитарных расписок.

Обратимся к законодательству.

Комиссия по ценным бумагам и биржам США отмечает следующее: «Иногда понятия американская депозитарная расписка и американская депозитарная акция (АДА) используются как взаимозаменяемые. АДР является оборотным физическим сертификатом, подтверждающим право на американские депозитарные акции (подобно тому, как сертификат акций представляет собой права на акции), а АДА, в свою очередь, – это ценная бумага, которая представляет собой права на депонированные ценные бумаги (подобно тому, как акция представляет собой права на долю в корпорации). Именно АДР – это инструмент, торгуемый на рынке. Каждая АДР представляет одну или несколько иностранных акций или их долей» [15].

Здесь следует также обратить внимание, что речь идет именно об акциях.

Если обратиться к российскому законодательству, то понятия российской депозитарной акции или облигации мы не встретим. Так, согласно ФЗ «О рынке ценных бумаг», «российская депозитарная расписка - именная эмиссионная ценная бумага, не имеющая номинальной стоимости, удостоверяющая право собственности на определенное количество представляемых ценных бумаг (акций или облигаций иностранного эмитента либо ценных бумаг иного иностранного эмитента, удостоверяющих права в отношении акций или облигаций иностранного эмитента) и закрепляющая право ее владельца требовать от эмитента российских депозитарных расписок получения взамен российской депозитарной расписки соответствующего количества представляемых ценных бумаг и оказания услуг, связанных с осуществлением владельцем российской депозитарной расписки прав, закрепленных представляемыми ценными бумагами» [1, ст.2].

Важно отметить, что фраза «представляемых ценных бумаг (акций или облигаций иностранного эмитента либо ценных бумаг иного иностранного эмитента, удостоверяющих права в отношении акций или облигаций иностранного

го эмитента)» до 29 декабря 2012 года звучала как «акций или облигаций иностранного эмитента (представляемых ценных бумаг)». Новая формулировка расширила круг базовых активов, на которые депозитарная расписка может предоставлять права.

И это не случайно. Ведь, действительно, с развитием финансового инжиниринга и появлением все новых финансовых инструментов на мировом финансовом рынке, на наш взгляд, целесообразно не ограничивать круг локальных ценных бумаг, на которые может предоставлять права депозитарная расписка.

Аюпов А. А. выделяет три основных подхода финансовой инженерии на рынке деривативов: 1) комбинирование нескольких деривативов в единый продукт; 2) декомпозиция дериватива; 3) совмещение комбинирования и декомпозиции, подразумевающие создание синтетического продукта [5, с.18].

Если рассматривать первый подход, а именно комбинирование нескольких деривативов в единый продукт, то в данном случае под деривативами, на наш взгляд, следует понимать не только рынок срочных контрактов, но и в целом рынок производных ценных бумаг.

В связи с этим можно сделать вывод о том, что депозитарная расписка может являться инструментом финансовой инженерии и, помимо акций и облигаций, к базовым активам можно отнести множество иных финансовых инструментов, среди которых не только акции и облигации, но также и конвертируемые облигации, и сами депозитарные расписки [13].

Исследовав природу возникновения депозитарной расписки и целесообразность использования данного финансового инструмента как инструмента финансового инжиниринга, предложим наиболее полный, на наш взгляд, вариант толкования данного понятия с точки зрения традиционного подхода, расширяющий число базовых активов: «Депозитарная расписка – это вторичная ценная бумага, выпускаемая банком-депозитарием страны обращения, удостоверяющая право собственности ее владельца на определенное число или долю акций, облигаций, а также прочих ценных бумаг и финансовых инструментов иностранного эмитента».

Однако ограничения в перечне базовых активов все еще остаются на законодательном уровне многих иностранных государств.

Совершенствование законодательных основ рынка депозитарных расписок и использование депозитарных расписок в качестве инструмента финансовой инженерии будет способствовать расширению инструментов финансового рынка,

а, следовательно, увеличению возможностей его участников.

Список литературы

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
2. Robert W. Kolb, James A. Overdahl. —Financial derivatives. Wiley, New York. 2003. – p.2
3. Аношин И. Зависимость динамики цен на российские акции на внутреннем рынке и цен на депозитарные расписки / И. Аношин // Рынок корпоративных ценных бумаг. – Сентябрь 2006 г. – № 09 (36). – С. 44-45.
4. Аюпов А. А. Методологические основы формирования и использования инновационных финансовых продуктов посредством финансовой инженерии / А. А. Аюпов // Вестник Казанского технологического университета. – 2008. - №1. – С. 165-169.
5. Аюпов А. А. Экономическая сущность финансового инжиниринга как основы конструирования и моделирования инновационных финансовых продуктов / А. А. Аюпов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. - №10. – С. 15-21.
6. Жуков Е. Ф. Рынок ценных бумаг: Учебник / Е. Ф. Жуков. – Изд. Юнити-Дана, 2009. – 567 с.
7. Капелинский Ю.И. Теоретические аспекты финансового инжиниринга с использованием ценных бумаг // Банковские услуги – М., 1998 - №3. – С. 10-14.
8. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. - СПб.: Financial Times - Питер, 1999. – С. 411
9. Макшанова Т. В. Дефиниция понятия депозитарной расписки / Т. В. Макшанова // В МИРЕ НАУЧНЫХ ОТКРЫТИЙ. Красноярск: Научно-инновационный центр. – 2011. – №10.2 (Экономика и инновационное образование). – С. 932-940.
10. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С. 38.
11. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: Учебное пособие / Пер. с англ. – М.: Аспект-Пресс, 1999. – С. 242.
12. Руденко С.А., Малькова С.А., Кравцова Н.И. Депозитарные расписки: Уч. Пособие / С.А. Руденко. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2010. – 64 с.
13. Аюпов А.А. Методология формирования и использования инновационных финансовых продуктов. // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2008.
14. www.consensus-audit.ru/dic/blank/finansovyij-inzhiniring/
15. www.sec.gov

*Кожанов Тарас Владимирович,
аспирант Межрегионального открытого социального института
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОЗОВОДЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ РОССИИ

Рассмотрены возможности и проблемы инновационного развития козоводческой подотрасли животноводства, система нормативных и программных документов, в основу которых заложены задачи устойчивого роста и обеспечения потребностей населения продукцией козоводства.

Ключевые слова: козоводство, стратегия развития, потребности населения, региональные программы, принципы реализации.

"Технологическая многоукладность агропромышленного производства, преобладание в ряде сфер и отраслей первичных отсталых укладов, становится сегодня одним из главных факторов, отрицательно влияющих на развитие АПК.... Среди сельскохозяйственных товаропроизводителей лишь небольшой удельный вес занимают хозяйства, производства которых основано на инновациях и относится к пятому технологическому укладу", - отмечено в Проекте Стратегии инновационного развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года. Именно инновационность является основной чертой экономического роста козоводческих хозяйств России, продукция которых отвечает требованиям Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 30 января 2010 года № 120.

Известно, что в России около 13 процентов населения страдают непереносимостью коровь-

его молока. В этой связи для удовлетворения потребностей населения козьим молоком и изготовленной на его основе продукции требует создания технологических и экономических условий формирования и устойчивого развития крупномасштабной отрасли специализированного молочного козоводства, создания селекционных генетических центров по молочному скотоводству, которые обеспечат со временем высоким генетическим материалом животноводческий комплекс России.

Известно, что козоводство признано важной отраслью сельского хозяйства не только в России. В мире насчитывается более 850 млн. коз по данным ФАО [1]. Численность коз за период с 1990 по 2008 год выросла практически в полтора раза, и в 2010 году насчитывала около 500 млн. голов. Из общего количества голов коз в мире большее их число в 2010 году приходилось на Китай (17%) и Индию (15%) (табл. 1).

Таблица 1. Количество коз в 2010 году

Страна	Количество голов коз, млн	Удельный вес от общего количества коз в мире, %
Китай	149,4	17%
Индия	125,7	15%
Пакистан	56,7	7%
Бангладеш	56,4	7%
Нигерия	53,8	6%
Судан	43,1	5%
Иран	25,3	3%
Эфиопия	21,8	3%
Монголия	20	2%
Индонезия	15,8	2%

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

По данным Росстата [2], количество коз в России на конец 2012 года составило 2,187 млн. голов или 0,2% от общемирового количества.

По молочному козоводству мировым лидером является Индия, которая имеет наилучшие показатели по валовому надою и по численности коз. Однако более 90% коз в Индии принадлежит безземельным и бедным фермерам,

для которых козы служат средством к выживанию. Поэтому козу часто называют «коровой бедняк» [3].

Важным показателем молочного козоводства является надой на одну голову. Этот показатель характеризует также качество животного. Как видно из таблицы 2, продуктивность молочных коз изменяется в широких пределах.

Таблица 2. Количество и продуктивность молочных коз в мире

Страна	Валовый надой, млн. тонн	Кол-во дойных коз, млн. голов	Надой на 1 голову, л
Индия	4	30,2	132,5
Бангладеш	2,2	27,1	80
Судан	1,5	н.д.	-
Пакистан	0,7	4,9	141,9
Испания	0,6	1,4	422,3
Франция	0,6	0,8	703,8
Греция	0,5	4,1	123,9
Иран	0,4	13,7	29,9
Сомали	0,4	6,6	59,7
Китай	0,3	1,4	194,8

Существует доказанная специфика молочного козоводства, которая свидетельствует о приспособленности коз к условиям: менее продуктивные животные гораздо более устойчивы к неблагоприятным условиям (скудность корма, недостаток влаги и др.), и наоборот, высокая продуктивность молочных коз требует обеспечения надлежащих условий их содержания.

В России из общего количества коз только 191 тысяча коз содержатся в сельхозорганизациях, что подтверждает статистика (менее 9% от общего поголовья). Кроме того, по данным племенной службы регионов [4, с. 76], число коз молочного направления составляет всего 14800 голов или 0,6% от общего поголовья. В 2012 году в России насчитывалось всего 3261 козы, которые находились в племенных и генофондных хозяйствах. Средний надой на голову в таких хозяйствах составил 690 литров [4, с. 81], что приближается к среднему показателю Франции.

Заметим, что Программой «Развитие овцеводства и козоводства в России на 2012 - 2014 гг» были установлены следующие показатели на 2010 год: количество молочных коз - 0,9 млн. голов; надой козьего молока - 0,24 млн тонн, т.е. 265 литров на 1 козу в год. Уровень этого показателя признан высоким по сравнению со многими странами, но в то же время он отстает от соответствующего показателя, достигнутого французскими козоводами. Это под-

черкивает необходимость решения главной проблемы в российских козоводческих организациях - повышение продуктивности поголовья коз. Для этого следует использовать то небольшое количество животных с высокими показателями продуктивности, которые могут стать ядром для поставки племенных животных, адаптированных к местным российским условиям.

В системе государственного регулирования развитие данного сегмента животноводства регламентировано рядом важнейших документов. Важное место среди них занимает Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, которая определила следующие цели государственной аграрной политики в долгосрочной перспективе:

- обеспечение потребностей населения сельскохозяйственной продукцией и продовольствием российского производства;
- устойчивое развитие сельских территорий, повышение уровня жизни сельского населения;
- повышение конкурентоспособности российского аграрного комплекса;
- эффективное импортозамещение на рынке животноводческой продукции;

Доктрина продовольственной безопасности устанавливает долю отечественного молока и молокопродуктов в общем объеме не менее 90%. Сейчас доля импортных молочных про-

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

дуктов достигает как минимум 19% [5]. И скорее всего, продолжает расти, доступны данные по импорту сыра (таблица 3) [6]. Несмотря на

рост отечественного производства, потребление растет значительно быстрее, что приводит к увеличению доли импортных сыров.

Таблица 3. Объем рынка сыра в РФ, тыс. тонн

Годы	Общий рынок	Производство	Импорт	Доля импорта, %
2000	301	220	81	26,9
2005	617	371	246	39,9
2009	787,6	428,2	359,4	45,6
2010	864,5	433,4	431,1	49,9

На основании этой доктрины разработана государственная программа «Развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», которая, включает в себя подпрограмму «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства», последняя, в свою очередь, включает в себя стратегические ориентиры в развитии овцеводства и козоводства.

Приказом Минсельхоза РФ от 2 сентября 2011 г. № 294 утверждена отраслевая целевая программа «Развитие овцеводства и козоводства в России на 2012 - 2014 гг. и на плановый период до 2020 года». В рамках программы планируется увеличить количество молочных коз до 1,4 млн голов к 2020 году и поднять средний надой до 300 литров на голову. При этом, фактически отрасль предлагает создать "с нуля". Рост численности молочных коз за 8 лет на 500 тыс. животных предполагается достичь за счет сельхозорганизаций. При том, что на 2011 год численность животных была всего 14,8 тыс. голов.

Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года выделяет еще одну проблему: производительность труда в сельском хозяйстве. Одной из задач, в том числе и козоводства, будет увеличение производительности труда в 1,4-1,7 раза к 2030 году. Достичь этого можно за счет механизации и увеличения продуктивности животных.

Нельзя не учитывать важнейший фактор – вступление России в ВТО, который, с одной стороны, может способствовать росту спроса на молоко и продукты переработки молока, вследствие стремления населения к здоровому обра-

зу жизни. С другой стороны, может обостриться конкуренция между отечественными продуктами и импортными.

Проблемы низкой продуктивности стада, невысокой достоверности учета показателей в отрасли, низкая производительность труда и другие решаются в настоящее время в регионах России по-разному, в основном за счет реализации региональных программ.

Изучение региональных программ развития козоводства в республиках Татарстан, Дагестан и Марий Эл позволило выделить основной принцип государственно-частного партнерства, который использован для субсидирования кредитов. Другими принципами региональных программ можно выделить: принцип софинансирования сельского хозяйства из региональных и федеральных бюджетов; принцип системности, означающий, что программы ориентированы на развитие отрасли, развитие сельских территорий и регулирование рынков.

Все программы ориентированы на строительство крупных новых комплексов по производству козьего молока, которые должны обладать высокопродуктивными животными, высокой степенью механизации. Механизм реализации программ предусматривает субсидирование, возмещение части затрат на строительство, покупку животных и оборудования.

В таблицах 4-7 представлены данные из региональных программ по объему планируемых субсидий из республиканского бюджета и частных инвестиций и планируемые результаты. Стоит отметить, что данные о субсидировании неполные, так как, исходя из принципов софинансирования, федеральный бюджет также должен выделить некие средства для поддержки, в случае утверждения программы Минсельхозом РФ.

ИННОВАЦИОННАЯ СРЕДА, ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ПОЛИТИКА

Таблица 4. Финансирование региональных программ, млн. руб.

		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Итого
Татарстан	Респуб.	118,4	47,5	40,4	26,0	27,0	30,7	26,1	24,2	23,6	21,7	385,6
	Част.	87,1	42,6	43,1	29,9	30,1	34,1	34,0	33,0	33,1	33,0	400,0
Марий Эл	Респуб.	1,1	7,3	7,4								15,7
	Част.	110,3	112,0	115,1								337,5
Дагестан	Респуб.			46,0	50,0	56,5	60,5	66,5	70,0	76,0	80,0	505,5
	Част.			164,5	164,5	165,5	166,5	167,5	168,5	170,5	174,5	1342,0

Как можно заметить, наименьшее соотношение между республиканской поддержкой и частными инвестициями в Марий Эл, соотношение примерно 21,5:1. В Дагестане соотношение 2,7:1. В Татарстане условия поддержки

наиболее благоприятные для бизнеса, практически 1:1.

Планируемый результат этих программ может быть проиллюстрирован следующими таблицами.

Таблица 5. Планируемый результат программы в Дагестане

Дагестан	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Коз молочных, тыс. голов	1,3	1,6	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9	1,9	2
Средний надой молока на 1 дойную козу, кг	165	170	175	180	195	210	230	250	270	300

В Дагестане планируется практически двукратный рост производительности животных, что соответствует 7% росту продуктивности в год. Увеличение количества животных на 300 голов за 7 лет или на 17%. Это соответствует приросту около 2% в год. Таким образом, пла-

нируется увеличить количество производимого молока с 298 тонн до 600 тонн молока в год, инвестировав 1847,5 млн. рублей за 7 лет. Общие затраты составят 6 млн. рублей на голову за 7 лет.

Таблица 6. Планируемый результат программы в Марий Эл

Индикаторы	Ед.изм.	2011 год	2012 год	2013 год
Поголовье коз	голов	14670	16950	19500
Производство молока коз	тонн	4485	5400	6350
Продуктивность животного	кг	306	319	326
Производительность труда	тыс.руб.	632	704	783

Марий Эл к индикаторам программы добавила производительность труда. Планируется, что за три года программы количество коз вырастет на 4830 штук или 32%, что соответствует примерно 10% росту в год. Значение продуктивности должно измениться незначительно, однако абсолютное значение показателя

выше, чем в среднем по России. Так, Дагестан только 2020 году планирует приблизиться к этому значению.

Общие затраты на голову составят 73 тыс. рублей за 3 года. Это значительно меньше, чем в Дагестане.

Таблица 7 - Планируемый результат программы в Татарстане

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Молочных коз, тыс.голов	23,8	23,9	25,5	27,1	28,9	32,8	39,5	40,5	41,5	43,5	45	50,5
Удой на одну козу в год, кг	201	203	230	250	280	310	350	360	375	380	400	420

Татарстан планирует практически удвоить количество молочных коз за 11 лет, что дает прирост чуть больше 7% в год. По продуктивности Татарстан планирует также удвоить значение, что дает прирост около 7% в год. Общие затраты на прирост одной головы за 9 лет программы 30 тыс. рублей.

Государственная политика в области сельского хозяйства предусматривает развитие отрасли молочного козоводства, путем государственно-частного партнерства в рамках строительства и модернизации комплексом по производству козьего молока. Таким образом, планируется увеличить продуктивность животных, повысить выработку на одного человека, за счет механизации и укрупнения производства, повысить степень учета, путем увеличения доли молочных коз в сельхозорганизациях.

Список литературы

1. http://www.lohmann-information.com/content/1_i_45_artikel17.pdf
2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/#
3. <http://www.fao.org/agriculture/dairy-gateway/milk-production/dairy-animals/small-ruminants/en/>
4. Овцеводство и козоводство Российской Федерации в цифрах, 2012.
5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года
6. <http://kapital-rus.ru/index.php/articles/article/183958>
7. Терешина В.В. Анализ потребности производственной системы в материальных ресурсах для оценки эффективности деятельности // Экономические науки. 2012. № 87. С. 303-305.
8. Терешина В.В. Экономическая политика как мера правового регулирования малого и среднего предпринимательства // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5(16). С. 263-265.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И НА- ЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Гетьман Владимир Георгиевич,

д-р экон. наук, профессор,

*заведующий кафедрой бухгалтерского учета в коммерческих организациях
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации*

Россия, г. Москва

E-mail: buhuchet@fa.ru

РЕЗЕРВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВ И СБОРОВ В РОССИИ

В статье содержится предложения по совершенствованию действующей системы налогообложения в нашей стране. Особое внимание уделено вопросам, связанным с налогообложением физических лиц.

Ключевые слова: доходы, налоги на доходы физических и юридических лиц, отчисления на социальное страхование и социальное обеспечение, проценты по кредитам и займам, компенсационные выплаты, дивиденды.

В настоящее время экономика России не может обходиться без временно пребывающих в нашей стране иностранных работников. Ежегодно Правительство Российской Федерации устанавливает квоты на их привлечение в разрезе регионов и в целом по стране. Так, в 2013 году последняя составляла 1745,6 тыс. человек. В действительности иностранных работников в России гораздо больше. По некоторым оценкам, приводимым в СМИ, их число составляет 11-12 млн. человек.

Оставляя в стороне рассмотрение многочисленных проблем с ними связанных, которые в последнее время активно обсуждаются в нашем обществе, остановимся несколько подробнее на несовершенстве действующего порядка производимых начислений на заработную плату данных лиц. В соответствии с ним, начисление пенсионных взносов на заработную плату временно пребывающих в России иностранных граждан и лиц без гражданства (за исключением выплат в пользу высококвалифицированных специалистов) производится лишь в отношении тех лиц, с которыми заключены трудовые договоры на неопределенный срок или срочные трудовые договоры продолжительностью в общей сложности не менее 6 месяцев в течение календарного года.² Такой порядок стимулирует

работодателей нанимать на срок менее 6 месяцев на имеющиеся вакантные места иностранных работников, а не россиян. Поскольку при нем они экономят 28% от сумм начисляемой данным лицам заработной платы в виде отчислений в пенсионный фонд. Не говоря уже о «распиле» самой их заработной платы, который довольно часто имеет место на практике. На наш взгляд, чтобы поубавить, так сказать, перечень «стимулирующих подобных начал» в рассматриваемой области, целесообразно было бы изменить действующие положения. А именно, обязать хозяйствующие субъекты производить отчисления в Пенсионный фонд на заработную плату всех временно прибывающих в России иностранных граждан и лиц без гражданства, а не только тех из них, которые заключили с работодателями трудовые договоры на неопределенный срок, либо на срок не менее 6 месяцев в течение календарного года. Причем суммы этих отчислений следует зачислять на отдельный счет в Пенсионном фонде и использовать их по целевому назначению. В частности, для покрытия расходов, связанных с пребыванием данных лиц в России, которые в настоящее время погашаются за счет бюджета (в т. ч. и расходов, связанных с депортацией нелегалов и др.).

² Федеральный Закон №167-ФЗ «Об обязательном пенси-

онном страховании в Российской Федерации», ст. 7, п.1

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Вместе с тем, нуждаются в уточнении и ряд положений, связанных с наймом рабочей силы, прежде всего россиян, переезжающих с других регионов на новое место работы. Статья 169 Трудового Кодекса РФ содержит норму, согласно которой работодатель «обязан возместить работнику»:

- расходы по переезду работника, членов его семьи и провозу имущества (за исключением случаев, когда работодатель предоставляет работнику соответствующие средства передвижения),

- расходы по благоустройству на новом месте жительства.

В связи с этим возникает ряд вопросов. Прежде всего, что означает понятие «расходы по благоустройству на новом месте жительства»? В частности, входит ли в их состав возмещение расходов прибывшему на предприятие работнику по найму жилья на новом месте его работы? Минфин РФ в своем письме от 15 мая 2013 г. №03-03-06/1/16789 указал, что нет, и с таких сумм на его взгляд необходимо исчислять налог на доходы физических лиц в установленном порядке. В обоснование своей позиции Минфин РФ делает ссылку на пункт 3 статьи 217 Налогового Кодекса РФ, в которой среди компенсационных затрат не указаны рассматриваемые расходы. Однако на практике ряд судов, ссылаясь на упоминавшуюся выше статью 169 Трудового Кодекса РФ, делают противоположные выводы.

Если рассматривать экономическую природу данных расходов, то это, по сути дела, «скрытая» часть заработной платы, как между прочим, и льгот, предоставляемых работникам предприятия на оплату коммунальных платежей, скидок на обеды, и на ряд других услуг социального характера. Поскольку это все же своеобразная часть оплаты труда работников предприятия, то, на наш взгляд, вполне правомерно, во-первых, производить на нее начисления на социальное страхование и социальное обеспечение. А во-вторых, уплачивать и налог на доходы физических лиц. Причем в тех случаях, когда отдельные из этих расходов (например, оплата скидок на обеды и т.п.) весьма затруднительно, или вообще невозможно идентифицировать применительно к конкретным физическим лицам, данный налог должно уплачивать само предприятие.

Нуждается в уточнении еще один аспект, связанный с налогообложением доходов физических лиц. В настоящее время, в соответствии с действующими положениями, с дивидендов, которые они получают, удерживают налог по месту их начисления. А что же касается доходов, образовавшихся вследствие изменений в стоимости акций (в сторону их роста в период, за который были начислены дивиденды), то они остаются, так сказать, «за кадром», т.е. физические лица (владельцы акций) не выплачивают с них налог. На наш взгляд, акционерное общество, начисляя дивиденды физическим лицам, должно удерживать не только налог с причитающейся им суммы дивидендов, но и налог с доходов от изменения стоимости акций, которыми они владеют, произошедшими в этот период. Источником уплаты данного налога должны быть дивиденды.

Критической оценки заслуживают и ряд новшеств, содержащихся в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг.». Среди них предложения, касающиеся расширения перечня освобождаемых от налогообложения доходов. В частности, предполагается в статью 217 Налогового Кодекса РФ, которая называется «Доходы, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)» включить и расходы, связанные с бесплатной выдачей работникам предприятий, занятых на работах с вредными условиями труда, молока и других продуктов, а также компенсационные выплаты стоимости проезда рабочих и служащих, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, к месту проведения отпуска на территории России и обратно и провоза их багажа.³ Здесь желательно было бы уточнить следующее:

- во-первых, поскольку все эти расходы по своей экономической природе являются своеобразной формой части затрат на оплату труда работников, на указанные их суммы следует осуществлять отчисления на социальное страхование и социальное обеспечение;

³ Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 г.г., раздел II, п. 1.1.1.

- во-вторых, компенсировать не все расходы на провоз багажа, а только в пределах установленных норм;

- в-третьих, распространить порядок компенсации расходов на проезд данных лиц к месту проведения отпуска за рубежом и обратно, но в пределах установленного лимита затрат. В основу последнего целесообразно положить стоимость проезда работника от места проживания к южным российским курортам (г. Сочи, либо Анапа, или Кисловодск).

Заметим, что сейчас нередко стоимость билетов до зарубежных курортов, в т.ч. и южных, гораздо дешевле, чем до южных российских курортов. Поэтому экономия на компенсационных расходах подобного рода от реализации нашего предложения, если можно так сказать, налицо. Однако дело не только в этом. Нынешний запрет на оплату стоимости проезда данных лиц до зарубежных курортов и обратно преследует цель, чтобы эти работники проводили свои отпуска на отечественных курортах. Цель – благородная, но ее пока что нельзя в полной мере достичь, поскольку имеющаяся в стране санаторно-курортная база не может принять всех желающих. Не говоря уже о завышенных во многих случаях ценах на услуги в отечественных здравницах и недостаточно высоком уровне комфорта в них. А эти факторы играют не последнюю роль в том, что рассматриваемый запрет в значительной мере не выполняет возлагаемые на него надежды.

Есть ряд вопросов и в отношении порядка определения и учета доходов в виде материальной выгоды от беспроцентных займов, получаемых работниками от предприятий и организаций и уплате с него налога на доходы физических лиц.

В ряде случаев на практике работники получают не беспроцентный заем, а заем под низкий процент от предприятий/организаций (по сравнению с процентами по кредитам, выдаваемым банками), в результате имеют также дополнительный доход в виде материальной выгоды от данной операции, который следует облагать налогом на доходы физических лиц (НДФЛ).

Как должна определяться величина последнего? В Налоговом Кодексе РФ имеется статья 212 (подп.1 п.2), в которой говорится о том, что «база НДФЛ в данном случае определяется как

превышение суммы процентов за пользование займом в рублях, которая рассчитывается исходя из 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату фактического получения налогоплательщиком дохода над суммой процентов, исчисленной исходя из условий договора». Однако когда работник получает от предприятия (организации) беспроцентную ссуду, то в договоре, естественно, отсутствует дата уплаты процентов.

В связи с этим возникает вопрос с определением даты возникновения дохода в виде материальной выгоды от экономии на процентах по данному займу. Минфин РФ в своем письме от 26.03.2013 г №03-04-05/4-282 указал, что в подобных ситуациях таковой должна быть дата возврата заемных средств. В обосновании своей позиции делает ссылку на упоминавшуюся выше статью 212 Налогового Кодекса РФ. Однако в последней речь идет о дате возврата процентов, а не самих сумм займа. Поэтому ссылка на нее недостаточно корректная. На наш взгляд, более оправдано исчислять величину рассматриваемого дохода по состоянию на каждую отчетную дату, исходя из процентной ставки рефинансирования ЦБ РФ, существовавшую на дату получения займа. В подтверждение такой позиции можно привести тот аргумент, что если бы предприятие/организация не оказывала рассматриваемой льготы работнику и предоставляла ему заем под обычный процент, то с большей долей вероятности можно утверждать, что в качестве последнего выступала бы ставка рефинансирования ЦБ РФ. Предложения исчислять доход в виде материальной выгоды (экономии на процентах) на каждую отчетную дату (и не только на дату погашения займа) полностью «вписывается» в требования одного из основных постулатов учета, что в его системе получаемые доходы или производимые расходы должны отражаться по мере их возникновения. С них в установленном порядке следует исчислять и суммы НДФЛ. Рассматриваемый доход работника - это своего рода премия, выплачиваемая за счет средств предприятия/организации. Поэтому на его суммы вполне правомерно проводить и отчисления на социальное страхование и социальное обеспечение по установленным нормам.

В настоящее время ведутся споры и по порядку учета процентов по отдельным видам предоставленных кредитов и займов. В частности, в отношении процентов по полученным кредитам для выплаты дивидендов. Минфин РФ в своем письме от 18.03.2013 г. №03-03-06/1/8152 указал, что суммы этих процентов не должны отражаться в составе расходов, учитываемых в целях налога на прибыль. Свою позицию в данном вопросе он обосновал нормой, содержащейся в статье 252 (п.1) Налогового Кодекса РФ, в соответствии с которой в расходах, учитываемых в целях налога на прибыль, должны отражаться затраты, произведенные для осуществления деятельности, направленной на получение дохода. А проценты по кредиту, привлеченному для выплаты дивидендов, по его мнению, таковыми не являются, поскольку эти затраты якобы не направлены на получение дохода. Однако этот довод весьма спорный. Во многих случаях подобного рода кредиты организации вынуждены брать для того, чтобы акционеры не изъяли у них свои капиталы и чтобы не приостановился процесс производства продукции (работ, услуг), направленный на получение дохода. Поэтому не случайно многие суды выносят свои решения по данному вопросу в пользу организации (т.е. они считают правомерным включение указанных процентов в состав расходов, учитываемых в целях налога на прибыль). Мы также разделяем эту точку зрения, поскольку она более обоснована в данном вопросе, чем позиция Минфина РФ.

Нуждаются в уточнении действующие положения в области учета самих дивидендов. На наш взгляд, суммы дивидендов, начисляемых на долю акций, принадлежащих государству, следует перечислять в госбюджет. В настоящее время, например, в госкомпаниях, в которых участвуют и другие юридические и физические лица, наблюдается нередко следующая ситуация. Дивиденды, причитающиеся на долю государства – зачастую оно оставляет в компании на удовлетворение различных ее нужд. Такая практика вызывает немало вопросов и ее следует заменить на предлагаемую нами.

Критической оценки заслуживает и норма, содержащаяся в статье 284 Налогового Кодекса РФ (подп. 1, п 3.), касающаяся дивидендов, получаемых российскими организациями, кото-

рые облагаются налогом на прибыль по нулевой ставке при выполнении ими ряда условий. А именно, чтобы «на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды организация в течение не менее 365 календарных дней непрерывно владеет на праве собственности не менее чем 50% вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или диапозитивными расписками, дающими право на получение дивидендов в сумме, соответствующей не менее 50% общей суммы выплачиваемых организацией дивидендов». Если дивиденды выплачивает иностранная организация, зарегистрированная в офшорной зоне, то нулевая ставка не применяется. Здесь возникает ряд вопросов, на которые трудно найти достаточно аргументированные ответы. В частности, почему:

1. Указанный срок должен составлять не меньше 365 дней? А если он будет равен 364 дня, или 360 либо другое меньшее их число, разве экономическая природа этого вида дохода будет другой?

2. Не менее 50% вклада в уставной капитал? А если 49%, или 40%, либо другое меньшее число, то разве дивиденды в этом случае принимают, так сказать, «другую окраску»?

3. В отношении дивидендов, полученных от иностранной организации, не зарегистрированной в офшорной зоне, применяют нулевую ставку, а зарегистрированной в ней – нельзя ее использовать?

Дивиденды во всех перечисленных случаях являются доходом, который должен облагаться налогом, причем по одной ставке. Стремление в отношении отдельных их сумм вывести из системы налогообложения доходов, применяя нулевую ставку; лишь создает дополнительную лазейку для различных манипуляций, конечная цель которых – формирование правовых основ ухода от налогов.

Практика последних лет показала, что нуждается в уточнении и применяемые положения в области налогообложения НИОКР. Как известно Правительство Российской Федерации, чтобы побудить предприятия/организации более активно заниматься этой деятельностью приняло специальное Постановление №988 от 24.12.2008 г. Перечень научных исследований и опытно-конструкторских разработок, расходы

налогоплательщика на которые в соответствии с пунктом 7 статьи 262 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5. В этом перечне 6 разделов (I. Индустрия наносистем; II. Информационно-телекоммуникационные системы; III. Науки о жизни; IV. Рациональное природопользование; V. Транспортные и космические системы; VI. Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика).

В соответствии со статьей 262 Налогового Кодекса РФ, если предприятие/организация занимается каким-либо видом НИОКР, входящим в выше указанный их перечень, то имеет право включить эти затраты в прочие расходы того отчетного периода, в котором были завершены такие исследования или отдельные их этапы. Причем в размере фактических затрат с применением коэффициента 1,5 и в независимости от того, дали или нет проводимые исследования положительный результат. Однако воспользоваться правом на применение коэффициента 1,5, согласно статье 262 Налогового Кодекса РФ, могут лишь те предприятия/организации, которые совместно с декларацией о налоге на прибыль предоставили в налоговую инспекцию отчет о проведенных НИОКР. В противном случае (т.е. при его отсутствии) рассматриваемые расходы включаются в прочие расходы предприятия/организации на уровне фактических затрат на НИОКР.

В интересах дела в действующие положения в этой области целесообразно, на наш взгляд, внести следующие изменения. Во-первых, для завершившихся НИОКР с положительным результатом установить коэффициент 2, а для остальных оставить прежний, т.е. 1,5. Тем самым будет повышена заинтересованность предприятий/организаций в достижении положительных результатов по НИОКР. Во-вторых, пере-

смотреть штрафные санкции за не представление в инспекцию отчета по НИОКР. Они, на наш взгляд, должны быть на уровне тех санкций, которые установлены за не представление той или иной формы финансовой отчетности.

В действующей системе налогообложения, как и в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 г.г.», к сожалению, недостаточно внимания уделяется вопросам дифференциации налоговых ставок по отдельным видам налогов. Прежде всего по налогу на прибыль организации в разрезе отраслей, регионов и др. Между тем по объективным причинам в хозяйствующих субъектах, работающих у них, весьма различный уровень рентабельности, разные условия производства и окружающая бизнес-среда, оказывающие активное воздействие на результаты их деятельности. Поэтому предлагаемая дифференциация налоговых ставок, как и реализация других внесенных нами выше предложений, являются вполне назревшей мерой, которая позволит поднять систему налогообложения в нашей стране на качественно более высокий ее уровень.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации, части 1-я и 2-я.
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации.
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 г.г.
4. В.Г. Гетьман «Резервы совершенствования бухгалтерского учета и отчетности в коммерческих организациях», М., «Международный бухгалтерский учет» №41; 2012.
5. В.Г. Гетьман «Совершенствование экономических отношений и отдельных аспектов учета в России», Журнал «Финансовая аналитика» №16, 2010.

*Миронова Ольга Алексеевна,
д-р экон. наук, профессор,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, Йошкар-Ола,
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

*Ханафеев Альберт Фаридович,
канд. экон. наук, директор ООО "Научно-консалтинговый центр"
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Рассмотрена идея и сформулированы задачи имущественного налогообложения, дано его теоретическое обоснование на основе исторического развития экономических и налоговых теорий.

Ключевые слова: экономические концепции, имущественное налогообложение, оценка, контроль.

Политика государства в области имущественного налогообложения, предусматривающая введение в ближайшей перспективе налога на недвижимое имущество организаций и налога на недвижимое имущество физических лиц, объяснима с позиции теории и практики налогообложения. Следует отметить, что в Бюджетных посланиях Президента РФ Федеральному Собранию РФ от 12.12.2012 года и от 12.12.2013 года прослеживается единая политика в области укрепления экономической базы территорий за счет развития региональных и местных бюджетов. В качестве первоочередных шагов предусматривается:

- передача на муниципальный уровень основной массы налогов от малого бизнеса, который работает в условиях специальных налоговых режимов; возможность уплаты налогов и страховых взносов для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей по принципу "одного окна";

- отмена многих федеральных льгот по налогу на имущество и земли юридических лиц;

- предоставление двухлетних налоговых каникул для новых малых предприятий, работающих в производственной, социальной и научной сферах;

- переход к налогообложению недвижимого имущества исходя из его кадастровой стоимости, начиная уже с 2014 года по инициативе регионов;

- повышение качества налогового администрирования;

- завершение формирования кадастровой стоимости объектов недвижимого имущества, зарегистрированного на территории страны; и др.

Вышеназванные меры рассматриваются государством в сочетании с позицией о том, что "ресурсы государства и частного бизнеса должны идти на развитие, на достижение стратегических целей" [6].

Укрепление региональных бюджетов и развитие российских территорий за счет введения налогов на недвижимое имущество организаций и на недвижимое имущество физических лиц является не новой идеей. В мировой практике накоплен существенный опыт применения такого рода налогов. Региональные бюджеты стран с развитой рыночной экономикой пополняются до 50-70 процентов за счет имущественных налогов, тогда как в России имущественные налоги в бюджетах отдельных регионах не достигают даже 10%.

Для обеспечения темпов роста пополнения региональных бюджетов за счет имущественных налогов требуется наведение порядка в кадастровом учете земельных участков и объектов недвижимости. Еще в 2011 году Минэкономразвития издало приказ "Об утверждении Порядка кадастрового деления территории Российской Федерации и Порядка присвоения объектам недвижимости кадастровых номеров",

зарегистрированный в Минюсте России от 16.05.2011 № 20746. Создание единого общероссийского кадастра позволит располагать более эффективным информационным ресурсом по кадастровой оценке объектов в будущем, упростит и даже удешевит работу по взиманию имущественных налогов.

Государство будет располагать инструментом действенного контроля за администрированием налогов на недвижимое имущество организаций и на недвижимое имущество физических лиц. Изучение инструментов налогового контроля требует, в свою очередь, глубокого исследования вопросов теории.

Заметим, что вопросы налогообложения тесно переплетаются с вопросами отношений прав собственности и оценкой. Существует мнение, что "налоги на недвижимость подрывают права собственности", этому служит приведенный Р. Познером пример: "моя земля стоит лишь 100000 долл. как сельскохозяйственные угодья, но застройщик предлагает мне 200000 долл. Я отказываюсь, потому что я сентиментально привязан к земле и не хочу менять место жительства; я не продам ее меньше чем за 250000 долл. Какую цену должен присвоить земле налоговый оценщик? Если он оценивает ее по наиболее высокой цене, он может вынудить меня продать ее застройщику, так как до-

хода моей фермы может не хватить для выплаты налога, рассчитанного по способу использования земли, приносящему более высокий денежный доход. С точки зрения оценщика, этот принудительный обмен выгоден, так как он увеличивает налогооблагаемую базу. Но земля более ценна для меня (при каком допущении?) чем для застройщика. Налог на недвижимость оказывает в данном случае такое же влияние, как и право государства отчуждать частную собственность, при применении которого также систематически завышается ценность земли по сравнению с рыночной ценой" [5, с. 650].

Концепции отношений прав собственности имеют глубокие исторические корни, их основы изложены в достаточно широком перечне классических экономических трудов известных зарубежных и отечественных экономистов и юристов. На рисунке 1 мы отразили важнейшие труды представителей различных школ и направлений, разработчиков оригинальных концепций с примерными временными периодами становления и развития научных школ: от меркантилистов и физиократов к классической школе, от классической – к неоклассической, к кейнсианству и неолиберализму.

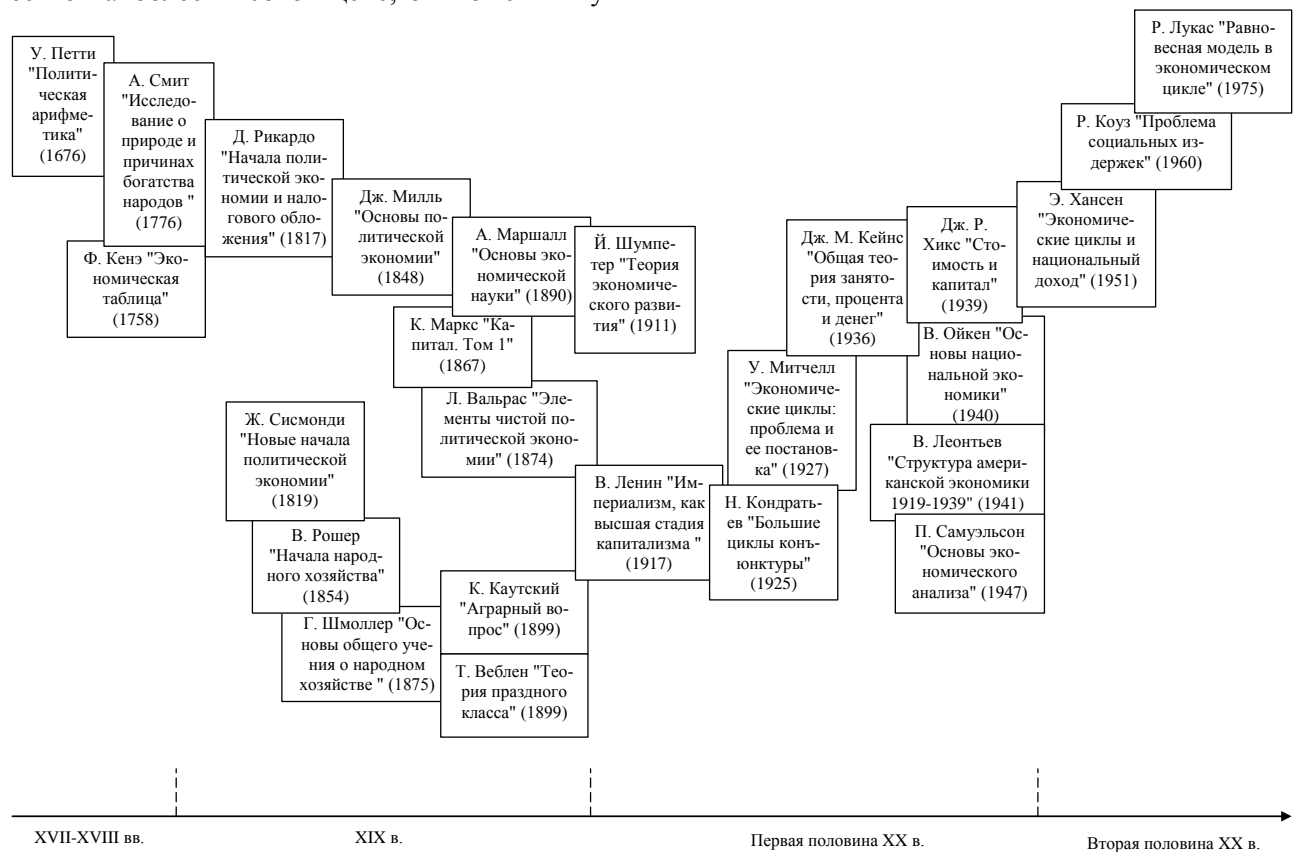


Рис. 1. Разработчики известных теорий и оригинальных экономических концепций периода – XVII-XX вв.

Перечень представленных на рисунке основных трудов различных научных школ не может претендовать на полноту, поскольку в общих экономических теориях достаточно много внимания уделялось проблеме налогов.

Можно привести пример. В известной работе Дж. Кейнса "Общая теория занятости, процента и денег" (1936 г.) представлена система рыночных экономических отношений, которая подвергнута критике и, по мнению Дж. Кейнса, не является совершенной и саморегулируемой. Поскольку наибольшую занятость и максимальный рост обеспечивает государство своим вмешательством в экономику, то в качестве основного инструмента этого вмешательства представлены налоги. Основным постулатом политики, по мнению Дж. Кейнса, заключается в использовании налогов как встроенных стабилизаторов экономики, которыми необходимо активно манипулировать: в период экономической рецессии – снижать налоги, предоставлять льготы, в период экономического подъема – повышать налоги, сокращать льготы.

Второй пример. В период неолиберальной концепции государственного регулирования экономики (неолиберализм) ведущая роль отводится частной собственности и негосударственным хозяйственным структурам, которые выступают против активного вмешательства государства в экономику. Отличительной чертой этого периода признается естественный порядок и способность рыночной системы к саморегулированию. При неолиберализме получили свое развитие отдельные частные теории, центром внимания в которых были налоги:

- *теория спонтанного порядка*. Основоположник Ф.Хайек, английский экономист считал, что государство должно отказаться от активной налоговой политики, налоги должны быть минимальными;

- *теория социального рыночного порядка*. Авторы Л.Эрхард и др., Германия. Сравнивают роль государства в экономике с положением судьи. Выступают сторонниками активной социальной политики и активной налоговой политики;

- *теория монетаризма* (Ф.Найт, М.Фридмен, 50-е годы XX века) - государственное регулирование экономики должно проводиться посредством жесткой денежно-кредитной политики;

- *теория экономики предложения* (80-е годы XX столетия) А. Лаффер, Р.Риган (США). Их рецепты: 1. Следует всемерно снижать уровень налоговой нагрузки для стимулирования экономического роста. 2. Необходимо приватизировать большинство государственных предприятий. 3. Следует снижать бюджетные расходы и

бюджетные дефициты за счет сокращения социальных программ.

Налоговые теории, родившиеся в разные периоды времени, до настоящего времени содержат определенную долю актуальных вопросов, касающихся отдельных сфер налогообложения, и конвертных налогов, в том числе и имущественных. Не случайно в нашем перечне классиков известный автор Уильям Петти (с которого начинается рисунок 1) представлен как экономист и как основоположник налоговых теорий. Он является автором известного труда "Трактат о налогах и сборах" (1662 г.), в котором представлены теоретические положения: о различных видах государственных расходов; о причинах, которые увеличивают и отяжеляют государственные расходы, о снижении причин недовольства налогоплательщиков, о способах взимания налогов, о проценте и многие другие. Отражая различные пути и способы, посредством которых государство может их быстро и безболезненно собрать, У. Петти предлагает единым объектом обложения сделать годовую ренту, составляющую стоимость участков земли, принадлежащих налогоплательщикам. С этой целью, по его мнению, необходимо "... провести обследование очертаний, размеров и расположения всех земель в соответствии как с установленными границами приходов, ферм и т.д., так и с естественными разграничениями их морем, реками, грядами скал или горными цепями и т.д." [1, с. 37] ... Качество каждого участка должно быть описано "путем указания продуктов, которые он обычно доставляет, поскольку на некоторых землях отдельные сорта строевого леса, зерно, стручковые овощи или корнеплоды произрастают лучше, чем на других землях, а также путем указания прироста посеянных или посаженных на них продуктов наблюдавшихся *communibus annis* [в обычные годы], и вместе с тем сравнительного качества этих продуктов, выраженного не в общепринятом мериле – в деньгах, а в отношении друг к другу" [1, с. 37-38]. В этих исторически значимых положениях У. Петти была заложена идея земельного налогообложения с учетом доходов, получаемых пользователями этих земель. Современники считают, что эта идея легла в основу теории единого налога, разновидности которого рассматривались классиками в отношении не только земельной ренты, но и акциза, прогрессивно подоходного налога, налога на расходы и др.

Полагаем, что это не единственное достояние "Трактата о налогах и сборах" У. Петти, поскольку на его основе разработан не один

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

десяток концепций известных истории налоговедов и их современных последователей.

Практически во всех значимых экономических теориях содержится та база, на основе которой до настоящего времени продолжается

исследование налоговых концепций и направлений налоговой науки. Классификацию общепризнанных налоговых теорий и их краткую характеристику мы привели в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика общепризнанных налоговых теорий

Наименование и авторы	Характеристика	Примечание
Общие теории налогообложения		
Теория обмена и ее разновидности	Теория эквивалентного обмена - средневековое финансовое хозяйство - определяла сущность налогов как эквивалентную плату граждан за услуги по охране границ, порядка и др., покупаемые у государства.	- <i>автоматическая теория налогов (теория общественного или публичного договора)</i> – эпоха Просвещения, XVII-XVIII века. Основовоположники: французские просветители Вобан, Монтескьё – определяли договорный характер налога (публичный договор граждан с государством) - <i>теория фискального договора</i> . Автор - английский философ Т.Гоббс, французы – Вольтер и Мирабо - определяли сущность налога как цены, которую гражданин уплачивает из своего имущества. Примечание: возмездный характер налога; - теория налога как страховой премии. Авторы: француз А.Тьер, английский экономист Мак-Куллох представляли государство как страховую компанию, а налоги как страховую премию.
Классическая теория налогов А.Смит, Д. Рикардо	Разработаны фундаментальные принципы налогообложения: справедливость, определенность, удобность и экономия, получившие название "декларация прав налогоплательщика"	
Теория налога как жертвы Авторы: физиократы, середина XVIII века	Сущность налога представлена как жертва для обоснования доминирующего значения ренты и единого налога на землю	Существенный вклад в развитие идеи внесли французские ученые И.Канар, Ж.Сисмонди, английский экономист Дж.Милль, немецкий ученый Эеберг, русские экономисты С.Ю.Витте, И.И. Тургенев, И.И.Янжул и др.
Теория удовлетворения коллективных потребностей (неоклассические направления маржинализма), конец XIX начала XX века. Авторы А.Маршалл, Д.Кларк, Л.Вальрас, В.Парето.	Введены и разграничены понятия индивидуальной и коллективной потребностей. А.А.Соколов в работе "Теория налогов" обобщил рассмотрение этих категорий	Потребности: индивидуальные и коллективные; делимые и неделимые.

Мы не ставили целью привести полную классификацию всех налоговых теорий, поскольку рассматриваем только одну проблему имущественного налогообложения и возможности ее реализации в современных условиях.

Концепция имущественного налогообложения, как универсальное направление развития региональных и местных бюджетов современного российского государства, строится также, как и в исторически давние времена на основе оценки объектов (земли и строений, располо-

женных на ней). Оценка объектов в ее рыночном варианте должна предполагать возможное использование справедливой стоимости, провозглашенной международными стандартами финансовой отчетности в отношении налогооблагаемого имущества. Такой подход заложен в политику формирования кадастровой стоимости объектов. Формируемые для реализации этой задачи институты оценщиков, концептуальных принципах оценки, органов, осуществляющих ведение реестров оценки, получили

уже должное развитие. Поэтому переход на имущественное налогообложение в своих сроках приближен уже к 2014-2017 годам.

Институт кадастровой стоимости изначально предполагает применение рыночных методов оценки. Используемые государственными органами, хозяйствующими субъектами и физическими лицами расчеты стоимости объектов, осуществляемые органами технической инвентаризации, потеряли свою актуальность, поскольку большинство из них основано на старых строительных нормах и правилах, не отвечают изменению стоимости во времени. Между тем, принципы оценки имущества во многом зависят от внешней среды и включают:

- принципы внешних изменений;
- принципы спроса и предложения;
- принципы соответствия, регрессии, прогрессии;
- принципы наилучшего и наиболее эффективного использования.

Каждый из этих принципов имеет свою характеристику. "*Принцип внешних изменений* означает, что стоимость имущества зависит от внешних факторов (внешней среды). *Принцип конкуренции* предполагает воздействие на рыночные цены конкурентоспособных аналогичных объектов имущества (предприятий). *Принцип спроса и предложения* может характеризоваться стабильным соотношением цен, превышением спроса над предложением, возрастанием спроса и падением предложения и др. *Принцип соответствия* основан на использовании стандартов и среднерыночных цен. С этим принципом связаны принцип регрессии и прогрессии, при которых рыночная цена может не отражать реальную стоимость предприятия, либо будет расти в результате эффективного функционирования инфраструктуры. *Принцип экономического разделения* позволяет разделять и соединять имущественные права с целью увеличения общей стоимости объекта. И, наконец, *принцип наилучшего и наиболее эффективного использования*, основанный на учете возможных способов использования имущества в зависимости от рыночных условий, применяется для оценки имущества в целях его реструктуризации" [2, с. 34-35]. Безусловно, синергетический эффект принципов оценки имущества и принципов имущественного налогообложения, который отмечает в своей работе Н.М. Бобошко, проявляется в сфере управления и государственного регулирования имуществом и налогового администрирования имущественных налогов. Добавим, что реализация пере-

численных принципов должна быть направлена на эффективность формирования доходной части региональных и местных бюджетов, повышая отдачу от использования имущественных объектов их собственникам.

Что касается производительного эффекта (отдачи) от использования имущественных объектов, особенно земельных участков, то требования в отношении отраслевого деления использования земель (земельных участков, земельных угодий) должны рассматриваться как одно из основных условий определения качества и рыночной стоимости земельных участков. Тогда, например, производимые на сельскохозяйственных земельных угодиях биологические активы и продукты биотрансформации могут быть приняты при расчете рыночной стоимости, увеличивая (или уменьшая) эту стоимость в зависимости от производительного эффекта (отдачи) и направления использования этих активов и продуктов. То есть, данная проблема требует дальнейшего и более глубокого исследования не только в целях государственного регулирования, но и в целях управления имущественными объектами самими налогоплательщиками.

Список литературы

1. Антология экономической классики. Предисловие И.А. Столярова. – М.: МП "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993. – 475 с.
2. Бобошко Н.М. Оценка и контроль в системе имущественного налогообложения: теория и методология: Монография / Н.М.Бобошко. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2011. – 260 с.
3. Миронов А.А. Проблемы развития регионов и особенности прогнозной оценки их налогового потенциала // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5 (16). С. 97-103.
4. Налоговое администрирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по профилям направления "Экономика" и специальностям "Налоги и налогообложение", "Экономическая безопасность" / [О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев и др.]; под ред. О.А. Мироновой, Ф.Ф. Ханафеева. – 3-е изд. – Йошкар-Ола.: ООО "Стринг", 2013. - 418 с.
5. Познер Р.А. Экономический анализ права: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 2. X + 454 с.
6. Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ от 12 декабря 2013 года. <http://kremlin.ru>
7. Ханафеев А.Ф., Ревин Е.А. Налоговая политика и ее роль в инновационном развитии малого бизнеса // Журнал Вопросы экономики и права. 2012. № 7. С. 118-123.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Малолетко Александр Николаевич,
д-р экон. наук, профессор кафедры менеджмента и бизнес-технологий
Российского государственного университета туризма и сервиса
Россия, г. Москва
E-mail: shadow.economy@gmail.com

Малолетко Наталья Евгеньевна,
канд. экон. наук, преподаватель
кафедры информатики и математики
Московского университета МВД России
Россия, г. Москва
E-mail: 1102505@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕОРИИ ИГР

В статье рассматриваются проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса в его высокой конкурентной среде. На основе одной из проблем теории игр – «дилеммы заключённого» проиллюстрированы «ловушки», в которые могут попасть предприятия гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, гостиничный бизнес, теория игр, ценовой коридор, опциональность.

Следуя за терминологией, применяемой в тексте Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [1], под экономической безопасностью предприятий гостиничного бизнеса будем понимать состояние защищенности институциональных единиц, участвующих в производстве гостиничного продукта, от внутренних и внешних угроз, позволяющее обеспечить развитие гостиничного бизнеса [2].

В этой связи первостепенное значение приобретает выявление возможных угроз экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса [3]. Представляется, что возможными угрозами могут быть угрозы, существенно влияющие на изменение следующих основных показателей деятельности *i*-го гостиничного предприятия.

(а) загрузка номерного фонда;

(б) средняя продажная цена гостиничного номера;

(в) затраты гостиничного предприятия [4].

Одной из таких угроз, по нашему мнению, является отток потенциальных гостей к гостиничным предприятиям-конкурентам. Именно в

результате оттока потенциальных гостей снижается загрузка номерного фонда и изменяется средняя продажная цена за номер. Оставив за границами настоящей статьи причины возникновения оттока гостей, ограничимся констатацией наличия высокой конкуренции в гостиничном бизнесе. Дело в том, что функционирование экономических агентов гостиничного бизнеса в конкурентной среде (как правило, высокая конкурентная среда в гостиничном бизнесе возникает в крупных городах Российской Федерации – прим. авторов) обуславливает возникновение экономического конфликта между *i*-ым гостиничным предприятием и группой его конкурентов. А с учетом того, что разрешение этого конфликта осуществляется в условиях неопределенности и риска, нами предлагается использовать одну из проблем теории игр – так называемую «дилемму заключенного» [5].

Напомним, что «дилемма заключенного» является фундаментальной проблемой в теории игр, согласно которой «игроки» не всегда будут сотрудничать друг с другом, даже если это в их интересах. Классическая формулировка «ди-

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

леммы заключенного» выглядит следующим образом [6]:

«Двое преступников, А и Б, попались примерно в одно и то же время на сходных преступлениях. Есть основания полагать, что они действовали по сговору, и полиция, изолировав их друг от друга, предлагает им одну и ту же сделку: если один свидетельствует против другого, а тот хранит молчание, то первый освобождается за помощь следствию, а второй получает максимальный срок лишения свободы (10 лет). Если оба молчат, их деяние проходит по более легкой статье, и каждый из них приговаривается к 0,5 года. Если оба свидетельствуют против друг друга, они получают минимальный срок (по 2 года). Каждый заключенный выбирает, молчать или свидетельствовать против другого. Однако ни один из них не знает точно, что делает другой» (табл. 1).

Таблица 1. Дилемма заключенного в нормальной форме

	Б хранит молчание	Б дает показания
А хранит молчание	Оба получают полгода	А получает 10 лет, Б освобождается
А дает показания	А освобождается, Б получает 10 лет	Оба получают 2 года

В этом примере **личные** стратегии «давать показания» доминируют над **личными** стратегиями «молчать». Это лучше для каждого партнера. Но с точки зрения **группы** (обоих партнеров), лучше «хранить молчание».

Перенесем кажущуюся надуманной «дилемму заключенного» в практическую плоскость обеспечения экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса. Экономический смысл представления экономической безопасности в виде «дилеммы заключенного» заключается в том, что в результате выбора предприятием гостиничного бизнеса той или иной стратегии возникает угроза оттока потенциальных гостей, а гостиничные предприятия попадают в «ловушки» [7].

Пусть два конкурирующих гостиничных предприятия «Отель А» и «Отель В», имеющие емкость номерного фонда по 70 номеров каждый, среднюю продажную цену 3500 руб. за номер и среднюю загрузку 70%, при разработке своих тарифных политик на следующий бизнес-период имеют следующие стратегии:

- (а) изменить открытые (объявленные) цены;
- (б) не изменять открытые (объявленные) цены.

Следует пояснить, что в гостиничном бизнесе, ввиду его специфики, одновременно действуют открытые (объявленные) и закрытые цены. Открытые (объявленные) цены - это цены, которые объявлены гостиничным предприятием на стойке Reseption и имеются в открытом доступе на специализированных сайтах www.booking.com, www.hotels.com, www.oktogo.ru, www.kayak.ru, www.ostrovok.ru, а также на других специализированных веб-сайтах. Бронирование и оплата по открытым (объявленным) ценам осуществляется в основном индивидуальными гостями. Закрытые цены, а они, как правило, значительно ниже открытых, применяются во взаимоотношениях гостиничного предприятия с туроператорами (турагентами) и корпоративными заказчиками.

Допустим, что при одновременном изменении открытых (объявленных) цен отелем А и отелем В оба гостиничных предприятия получат по 3млн руб. чистого дисконтированного дохода (NRV) в месяц (табл. 2). В случае изменения цен отелем А и отказом от изменения цен отелем В, NRV_A составит 5 млн руб., а NRV_B составит 2 млн руб. В случае отказа от изменения цен отелем А и изменения цен отелем В, NRV_A составит 2 млн руб., а NRV_B составит 5 млн руб. В случае, если оба гостиничных предприятия не изменят цен, NRV каждого из них составит 4 млн руб.

Оба предприятия предполагают, что в результате изменения цены изменится загрузка их номерного фонда. Дилемма появляется, если оба гостиничных предприятия заботятся только о максимизации своего NRV.

Таблица 2. Дилемма гостиничных предприятий

	«Отель В» не изменяет цены	«Отель В» изменяет цены
«Отель А» не изменяет цены	4,4	2,5
«Отель А» изменяет цены	5,2	3,3

Из таблицы 2 видно, что если *i-ое* гостиничное предприятие изменит цены, а его конкурент изменять их не будет, то с учетом изменения загрузки номерного фонда гостиничное предприятие, изменившее цены, увеличит свой

NRV. Если предприятие конкурент изменит цены, то для *i*-го гостиничного предприятия тоже лучше изменить цены. Таким образом, стратегия «изменить цены» доминирует над стратегией «не изменять цены». Но с точки зрения группы гостиничных предприятий лучше всего не изменять цен и получить по 4 млн руб. чистого дисконтированного дохода.

В дилемме изменение цен доминирует над отказом от их изменения, поэтому единственно возможный путь получения «выигрыша» - это изменение цен обоими гостиничными предприятиями. Каждое из них «проиграет» меньше, если будет изменять цены. Это означает, что менеджмент *i*-го гостиничного предприятия, рационально действуя в интересах повышения уровня экономической безопасности *i*-го гостиничного предприятия, выберет изменение цен. Но ведя себя по отдельности рационально, менеджмент гостиничных предприятий придет к нерациональному решению: если оба гостиничных предприятия изменят цены, они в сумме получат меньший NRV, чем если бы не изменяли их.

В этом выводе кроется первая «ловушка», в которую может попасть гостиничный бизнес России, если выберет путь обязательной стратификации цен в зависимости от присвоенной коллективному средству размещения категории «звездности». Этот подход уже всерьез обсуждается научным сообществом и некоторыми туристскими администрациями субъектов Российской Федерации. Устанавливая коридор цен для каждой категории гостиниц, а по сути, ставя запрет на их изменение, региональные туристские администрации рассчитывают на получение в сумме большей валовой добавленной стоимости по виду экономической деятельности «Гостиницы и рестораны», чем если бы каждое предприятие гостиничного бизнеса самостоятельно для себя определяло бы свой ценовой коридор и было бы свободно в его изменении.

Задаваясь вопросом, изменится ли в этом случае уровень экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса, думается, что угрозы возникновения оттока гостей будут актуализированы на новом, качественно ином уровне. Дело в том, что в гостиничном бизнесе, в виду его специфики, «гость голосует ночевками». И если для *i*-го гостиничного предприятия *j*-ой категории «звездности» будет уста-

новлена нижняя [верхняя] граница цен, то при установлении обоими гостиничными предприятиями нижней [верхней] границы цены потенциальный гость, при выборе своего места временного пребывания, будет руководствоваться уже не экономическим, а иным смыслом: переносом и качеством услуг, локацией, транспортной доступностью и т.п. Зажатое в «тиски» ценового коридора гостиничное предприятие не сможет более низкой ценой компенсировать некоторые свои недостатки и загрузка его номерного фонда начнет снижаться.

Теперь представим себе обратную ситуацию. Допустим, что для тех же двух конкурирующих гостиничных предприятий не изменять цены станет выгодным. При этом, группа гостиничных предприятий будет в «выигрыше», если оба гостиничных предприятия изменят цены (табл. 3).

Таблица 3. Дилемма гостиничных предприятий

	«Отель В» не изменяет цены	«Отель В» изменяет цены
«Отель А» не изменяет цены	3,3	5,2
«Отель А» изменяет цены	2,5	4,4

По нашему мнению, в этом случае гостиничные предприятия попадают в «ловушку» опциональности. Поясним, что мы имеем в виду, говоря об опциональности гостиничного бизнеса. Практический опыт одного из авторов настоящей статьи позволяет сгруппировать гостей в три следующих группы:

- (а) корпоранты;
- (б) гости групповых заездов;
- (в) индивидуальные гости;

Опциональность ярко выражена во взаимоотношениях гостиничного предприятия с менеджментом первых двух групп. Как правило, современный бизнес планирует проведение своих корпоративных мероприятий. Конференц-залы и места в гостинице для их проведения бронируются за полгода и ранее до их проведения. В большинстве случаев услуги бронируются по фиксированной цене, но не всегда предварительно оплачиваются. Налицо опцион: корпорант *имеет право* в будущем воспользоваться услугами гостиницы, а гостиница *обязана* в будущем оказать услуги по фиксированной

(неизменной) цене. И в случае изменения ситуации, корпорант (с небольшим штрафом) имеет право отказаться от услуг. Опцион для гостиничного предприятия означает: возможные потери больше, чем возможная выгода [8].

Групповые заезды организуются туроператорами и турагентами. На практике это происходит следующим образом. В зависимости от предполагаемого турпотока (числа гостей), в заключаемом между гостиничным предприятием и туроператором (турагентом) договоре устанавливается закрытая цена, которая ниже открытой (объявленной) цены. Ввиду высокой конкуренции и сложившихся связей, штрафные санкции в случае невыполнения своих обязательств туроператором (турагентом) минимальны. Налицо опять опцион: туроператор (турагент) *имеет право* в будущем воспользоваться услугами гостиницы, а гостиница *обязана* в будущем оказать услуги. При этом и для корпоранта и для туроператора (турагента) действуют фиксированные, *неизменные* цены гостиничного предприятия.

В обычных условиях оба предприятия будут в «выигрыше», даже в условиях опциона. Но представим ситуацию, когда по тем или иным причинам какой-либо корпорант или туроператор (турагент) отказался от услуг *i-go* гостиничного предприятия. Для замещения выпадающих доходов и преследуя цели восполнения загрузки номерного фонда, гостиничное предприятие будет вынуждено изменить (снизить) цены для индивидуальных гостей.

Но даже этот шаг в игре не в полной мере защитит от угрозы снижения гостевого потока. Восполнить в короткий срок индивидуальными гостями потери в загрузке номерного фонда от «незаезда» групповых гостей или корпорантов весьма трудная и практически невыполнимая задача.

Итак, теория игр позволяет проиллюстрировать, как минимум, две «ловушки», в которые могут попасть предприятия гостиничного бизнеса при выборе своих стратегий в ценообразовании. При этом, «ловушки» могут существенно понизить уровень экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса. Ведь защищенность предприятий гостиничного бизнеса от угрозы снижения гостевого потока понижается.

Авторы отдают себе отчет в том, что попытка применения теории игр к проблемам обеспечения экономической безопасности обуславливает возникновение ряда проблем, связанных с принципом неизменности правил игры, лежащим в основе математического аппарата этой теории. Однако, в практической деятельности предприятий гостиничного бизнеса и в условиях его высокой конкуренции происходят постоянные изменения. При этом объектом конкуренции становятся потенциальные гости, туроператоры (турагенты), корпоранты, поставщики, капитал, рабочая сила, информация и др. Для повышения своего уровня экономической безопасности предприятия гостиничного бизнеса должны уметь в кратчайшие сроки адаптироваться к изменениям внешних условий с учетом имеющихся у них внутренних возможностей.

Список литературы

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утв. Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г № 597.
2. Малолетко А.Н., Малолетко Н.Е. Проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий гостиничного бизнеса в условиях внедрения инноваций // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5(16). С. 155-158.
3. Малолетко А.Н. Матричные технологии игр в контрольно-ревизионной работе // Труд и социальные отношения. 2006. № 3. С. 131-136.
4. Каурова О.В., Малолетко А.Н. Поведение теневых затрат коллективных средств размещения // Экономические науки. 2010. № 65. С. 118-122.
5. Карпова Е.Г. Управление инновациями с применением теории игр // Регионология. 2011. № 3. С. 64 -70.
6. Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс] URL: <http://ru.wikipedia.org>.
7. Kaurova O., Maloletko A., Yumanova O. Ways to counter retrieval of "shadow income" from businesses with fixed assets in hospitality // Middle east journal of scientific research. 2013. Т. 15. № 5. P. 757-762.
8. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса/Нассим Николас Талеб; Пер. с англ.-М.: Ко-Либри, Азбука-Аттикус, 2014. С. 264 – 271.
9. Ханафеев А.Ф. Проблемы инвестиционного развития малого и среднего предпринимательства в России // Журнал Экономические науки, 2012, № 12, с. 136-142.

Михеева Татьяна Николаевна,

д-р юр. наук, профессор

Марийского государственного университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: nkc.yola@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАДЕЖНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рассмотрены подходы к обеспечению надежности деятельности коммерческого банка, раскрывается совокупность методов в области обеспечения надежности, определена связь надежности с рисками финансовой деятельности банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, надежность, новые технологии, организационные и другие методы, риски.

Экономическая надежность банка представляет способность противостоять деструктивным изменениям на финансовом рынке и обеспечивать выживание в конкурентной борьбе банковского бизнеса, что требует принципиально новых стратегических подходов к системе обеспечения надежности и устойчивости своего развития.

В современных условиях обеспечение надежности представляет систему управления возможными рисками на основе координации деятельности всех структурных подразделений кредитной организации и интеграции всех участников бизнес-процесса с целью адекватного реагирования на девиантные условия внешней и внутренней среды.

Деятельность коммерческого банка подвержена различным видам риска, характерным для всех кредитных организаций. Среди них можно выделить кредитный риск, риск ликвидности, операционный, правовой риск, риск потери деловой репутации, стратегический риск и др.

Оценка состояния реального сектора экономики России как отправной позиции для институционального проектирования свидетельствует о наличии серьезных проблем, которые можно свести к двум аспектам: совершенствование инструментов обеспечения экономической надежности хозяйствующих субъектов и

противоправные действия, совершаемые в предпринимательской сфере. В настоящее время наряду с Федеральным законом «О безопасности» [1], действуют 86 законов, более 60 указов Президента РФ и других подзаконных актов, регламентирующих отдельные аспекты безопасности. По этой причине представляется в определенной мере обоснованным высказанное в научной литературе суждение о том, что «защита национальной безопасности обеспечивается действием чрезвычайных правовых режимов, которые в перспективе могли бы быть объединены в кодекс законов о защите национальной безопасности» [2, С.15].

Интеграция экономики России в систему мирохозяйственных связей должна сопровождаться комплексом мер по обеспечению экономической, информационной и других видов безопасности бизнеса и экономики страны в целом. Согласно проведенным в США исследованиям, 75% служащих США и 80% в Японии занимаются обработкой информации; утрата только 20% информации приводит к разорению компании в течение месяца [3]. Поэтому проблема обеспечения надежности, в том числе информационной, является актуальной для современного бизнеса.

Приобщение российских предпринимателей к международной практике влечет за собой

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

широчайшее использование новейших информационных технологий на базе электронно-вычислительной техники. Современная компания представляет собой сложную систему, в которую входят аппаратные и программные средства вычислительной техники, организационные мероприятия, нормативно-методические материалы, технология телекоммуникаций и др.

По мере развития и усложнения средств, форм и методов обработки информации возрастает ее уязвимость, то есть увеличивается опасность ее искажения, уничтожения, раскрытия. Объектами посягательств могут быть сами технические средства (компьютеры и периферия) как материальные объекты, программное обеспечение и базы данных, для которых технические средства являются окружением. Кроме того, предполагается появление новых общественно опасных форм преступной деятельности в сфере кредитно-денежных отношений, когда при совершении преступлений против банков все больше будут использоваться недостатки в организации и контроле за выполнением операций в сочетании со знанием слабых мест и болезней социальной подсистемы банка.

В научной литературе [4] принято считать, что надежность любой фирмы включает в себя:

- физическую надежность, то есть обеспечение защиты клиентов и персонала фирмы;
- материальную надежность – сохранение материальных ценностей от всякого рода посягательств;
- экономическую надежность – процесс функционирования компании;
- информационную надежность – условия, обеспечивающие сохранение и обработку информации без нанесения ущерба собственнику информации.

Физическая и материальная надежность сводятся к защите от внешней агрессии.

В экономической и информационной надежности большую роль играют внутренние факторы, к которым относятся: сотрудники фирмы и внутренний социально-психологический климат, а также технология

выполнения операций, организация бизнес-процессов и внутрифирменных структур.

Современные социологические исследования свидетельствуют, что с учетом психологических способностей обслуживающий персонал по склонности к совершению преступлений может быть разделен на три категории: а) сотрудники, никогда не идущие на преступление – 10%; б) сотрудники, идущие на преступление, если они уверены в своей безнаказанности – 80%; в) сотрудники, идущие на преступление, несмотря ни на какие преграды – 10%.

Кроме того, 30-40% всех нарушений информационной и экономической надежности составляют неумышленные ошибки персонала из-за небрежности, халатности, отсутствия профессионализма.

Таким образом, надежность – это не только охрана на входе или технические новинки; правильно организованная служба надежности должна контролировать на основе возможных средств и методов обеспечения надежности все риски: криминальные, конкурентные, операционные и др. Все методы обеспечения надежности деятельности компании могут быть сведены в две основные группы. В первую из них входят методы законодательного и нормативно-правового регулирования. Вторую группу составляют методы реализации законодательных и иных нормативных правовых предписаний.

С точки зрения права, осуществление защиты и обеспечение надежности деятельности компании представляют собой процесс реализации российского законодательства о надежности, защите информации и коммерческой тайне. Речь идет о реализации правовых норм, регламентирующих полномочия, обязанности, ответственность органов государственной власти, представительных и исполнительных органов коммерческих организаций, связанных с процессами ее создания и безопасного функционирования.

Методы реализации законодательных и иных нормативных предписаний в области обеспечения надежности включают целый ком-

плексе и формируют систему, состоящую из следующих методов:

- организационные;
- технологические;
- защиты конфиденциальной информации;
- административного контроля;
- финансового контроля;
- сыскной и охранной деятельности;
- криминалистики.

Организационные методы обеспечения надежности включают специальные методы осуществления производственной, управленческой, финансовой, коммерческой, кадровой и иной функциональной деятельности, имеющие целью предупредить причинение ущерба как в результате умышленных действий, так и вследствие ошибок. Уровень экономической надежности и совокупность конкурентных преимуществ определяются тем, насколько эффективно кредитная организация управляет финансовым потоком [5, с.9]. В рамках организационных методов формируются специальные подразделения защиты интересов фирмы; проводится совершенствование структуры руководящих и контролирующих органов компании; принимаются решения об ограничении и разграничении полномочий должностных лиц в отношении объема и состава финансово-хозяйственных операций, в распоряжении денежными средствами и иным имуществом компании и др.

В рамках технологических методов разрабатываются безопасные технологии бизнес-процессов, не позволяющие преступникам использовать известные практике способы совершения преступлений. Профилактический эффект методов технологического характера должен заключаться, с одной стороны, в продуманной последовательности и способах выполнения соответствующих операций, а с другой – в установлении запрета на их нарушение.

Методы защиты конфиденциальной информации призваны обеспечить выполнение требований обеспечения конфиденциальности информации, в частности, содержащие коммерческую, налоговую тайну, персональные данные сотрудников и др.

Методы защиты конфиденциальной информации весьма многообразны и охватывают широкий спектр действий организационного, программно-аппаратного и контрольного (проверочного) характера. В целом они могут быть сведены в четыре группы, каждая из которых имеет целью решение относительно самостоятельных задач, а именно:

- закрытие свободного доступа к сведениям конфиденциального характера;
- выявление, предупреждение и пресечение попыток неправомерного завладения сведениями и документами конфиденциального характера;
- организацию защиты конфиденциальной информации, обрабатываемой средствами вычислительной техники, от несанкционированного доступа;
- организацию защиты конфиденциальной информации от утечки по техническим каналам.

Методы административного контроля обеспечивают проведение операций только уполномоченными на то лицами и в строгом соответствии с определенными полномочиями и процедурами принятия решений по проведению операций.

Финансовый контроль должен с достаточной степенью надежности обеспечить фиксацию операций в соответствии с установленными требованиями; реальное отражение состояния активов и пассивов компании и обеспечение составления предусмотренных форм отчетности; ведение финансовых документов с достаточной полнотой их соответствия фактическим обстоятельствам и осуществление проверок с установленной периодичностью.

Методы и средства сыскной и охранной деятельности регламентированы федеральным законом «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации». Методы сыска применяются в целях сбора сведений по гражданским делам; изучения рынка; сбора информации о деловых партнерах, выявления некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров; установления обстоятельств недобросовестной конкуренции, разглашения сведе-

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

ний, составляющих коммерческую тайну; поиска утраченного имущества и др.

Криминалистические методы и средства разграничиваются на: а) криминалистическую технику; б) криминалистическую тактику; в) криминалистическую методику, которые позволяют разработать определенные рекомендации для проведения внутреннего расследования и предотвращения отдельных видов правонарушений в экономической сфере.

Все названные методы и средства должны найти отражение в стратегии управления надежностью деятельности компании, которая может включать следующие виды: 1) стратегия упреждающего противодействия; 2) стратегия пассивной защиты; 3) стратегия адекватного ответа. Стратегия экономической и информационной надежности как часть общей стратегии развития компании должна опираться на процессный подход, то есть рассматривать обеспечение надежности бизнеса в комплексе с другими элементами бизнес-процесса.

Управление надежностью деятельности коммерческого банка представляет собой комплексную работу по управлению рисками, которая включает обеспечение эффективной системы внутреннего контроля и выполнения банком пруденциальных норм, установленных Банком России, а также требований партнеров и контрагентов, включая международные финансовые организации. основополагающий принцип, лежащий в основе системы управления рисками, заключается в комплексном учете банком всех видов риска в соответствии со своим портфелем риска, спецификой проводимых операций и отношением к риску на основе единого и последовательно применяемого подхода при принятии решений на всех уровнях корпоративного управления.

Наиболее существенным в деятельности банков является кредитный риск, под которым понимается риск не возврата или несвоевременного погашения заемщиками кредитных обязательств вследствие ухудшения экономической ситуации, мошенничества и других причин, что может привести к снижению фи-

нансового результата и потере ликвидности банка.

По данным Национального банка Республики Башкортостан, удельный вес просроченных кредитов в остатках кредитов экономике по кредитным организациям, функционирующим в регионе, составляет на 01.01.13 г. 4,5%, в том числе по кредитам физическим лицам – 4,9%. Для сравнения по Российской Федерации аналогичные показатели составляли 4,9% и 5,2% [7, с.61]. По отдельным банкам доля просроченной задолженности достигала 9,5%. В структуре просроченной задолженности по кредитным продуктам основную долю составляли автокредиты и потребительские кредиты. Также просроченная задолженность приходилась на кредиты, предоставленные посредством банковских карт, и кредиты, выданные посредством технологий прямого маркетинга.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О безопасности» от 28 декабря 2010 г. // Российская газета. 2010. 29 декабря.
2. Идрисов Р.Ф. Теоретические и правовые проблемы обеспечения национальной безопасности Российской Федерации: автореф. дис. ...канд. юр. Наук. – М., 2002.
3. Гамза В.А. Концепция и система безопасности банка (монография). – М.: Изд-ль Шумилова И.И., 2007. – 112 с.
4. Гамза В.В. Безопасность коммерческого банка: Учебно-практическое пособие (монография). – М.: Изд-ль Шумилова И.И., 2008. – 216 с. (в соавторстве).
5. Курманова Л.Р., Путенихин М.А. Вопросы регулирования экономической безопасности кредитных организаций // Инновационное развитие экономики. 2011. № 1. С. 9-11.
6. Мансуров Г.З. Новый закон о безопасности и старые проблемы законодательства о безопасности //Управленец. – 2011. - № 1-2 (17-18). – С.48-51.
7. Результаты деятельности кредитных организаций на рынке банковских услуг Республики Башкортостан //Вестник Национального банка Республики Башкортостан. – 2012. - №4(313). – С.53-75.

**ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ,
АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И
АУДИТЕ**

Бычкова Светлана Михайловна,

*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой "Экономический анализ и финансы в АПК"
Санкт-Петербургского государственного аграрного университета
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: smbychkova@mail.ru*

Итыгилова Елена Юрьевна,

*канд экон. наук., старший преподаватель
кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления
Россия, г. Улан-Удэ
E-mail: e_itygilova@inbox.ru*

ЦЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И АУДИТА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРИТЕРИЕВ И ОБОСНОВАНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ИСКАЖЕНИЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье раскрыты проблемы методологического несоответствия критериев подготовки и представления финансовой отчетности концепции полезности финансовой информации и доктринам финансовой отчетности и, в связи с этим, неопределенности критериев аудита финансовой отчетности: приведено обоснование необходимости определения критериев аудита финансовой отчетности на основе современной концепции полезности финансовой информации, определенной Концептуальными Принципами МСФО (2010) в контексте устоявшихся доктрин бухгалтерского учета; определены критерии справедливости и достоверности финансовой информации, а также приведено обоснование классификации искажений финансовой отчетности на основании установленных критериев аудита.

Ключевые слова: справедливость, достоверность, верность представления, уместность представления, искажения финансовой отчетности, критерии аудита, полезность, надежность, доктрины финансовой отчетности, нормативно-дескриптивная истина (fairness, trustworthiness, faithful representation, relevance presentation, misstatement of the financial statements, the audit criteria, usefulness, reliability, doctrine of financial statements, normative and descriptive truth).

Представляется целесообразным, что цель подготовки и представления финансовой отчетности и цель аудита финансовой отчетности должны быть правильно соотношены, то есть критерии подготовки и представления информации в финансовой отчетности должны соответствовать критериям проверки аудируемой финансовой отчетности. С методологической точки зрения это соответствие является важным условием проведения эффективного аудита финансовой отчетности. Однако до настоящего времени этот вопрос остается неразрешенным, хотя определенные меры, предприня-

тые Советом по МСФО в работе над совершенствованием принципов подготовки качественной финансовой отчетности, внесли ясность в понимание этих целей.

Методы. Методика исследования заключается в последовательном сборе информации об изучаемом объекте, ее сравнении и анализе.

Результаты исследования. Анализ международных стандартов в области финансовой отчетности и аудита позволяет сделать вывод о том, что, начиная с 2001 года и до настоящего времени, обозначились, по крайней мере, две различных методологических ситуации в от-

ношении постановки и соотношения целей финансовой отчетности и аудита в контексте развития концепции полезности финансовой информации.

Ситуация 1. Несоответствие критериев подготовки и представления финансовой отчетности концепции полезности финансовой информации и неопределенность критериев аудита финансовой отчетности.

До сентября 2010 года концепцию МСФО определяли Принципы подготовки и представления финансовой отчетности⁴ (Принципы). Из формулировки цели финансовой отчетности, данной Принципами (п.12) и МСФО 1 (п. 9) следует, что основным **критерием подготовки и представления информации** в финансовой отчетности является ее *полезность (usefulness)* с точки зрения заинтересованных пользователей. Такая постановка цели финансовой отчетности и требования, определенные для ее достижения, сформировали фактически концепцию полезности финансовой информации. Основные ее положения, сводились к тому, что финансовая информация может быть полезна заинтересованным в ней пользователям только в том случае, если ее содержание будет уместным и надежным, а представление – сравнимым и понятным. Эти требования являются качественными характеристиками финансовой информации и, следовательно, представляют основные критерии ее полезности. В отношении уместности, сравнимости и надежности установлена необходимость соблюдения дополнительных критериев полезности.

Несмотря на единство подходов к определению цели финансовой отчетности, Принципы и МСФО 1 содержат методологические различия в части требований к финансовой отчетности. Эти различия обусловлены тем, что в основе Принципов лежит концепция полезности финансовой информации, а МСФО 1 основывается на положениях двух концепций – полезности (usefulness) финансовой информации и справедливого представления (fair presentation) финансовой отчетности.

⁴ Впервые Принципы были приняты Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета (Комитет по МСБУ (IASB)) в июле 1989 года, а в 2001 году приняты Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (Совет по МСБУ (IASB)).

Из взаимосвязанных положений МСФО 1 (п. 15 и п.17) следует, что справедливое представление информации в финансовой отчетности обеспечивается, в том числе, и за счет соблюдения тех качественных характеристик, соблюдение которых обеспечивает полезность финансовой информации. На это же обстоятельство указывают и Принципы, разъясняя, что финансовая отчетность может быть подготовлена в соответствии с одной из доктрин: «достоверного и справедливого взгляда» (trueandfairview), либо «справедливого представления» (fair presentation) финансового положения, результатов деятельности и изменений в финансовом положении; и, хотя, Принципы не имеют прямого отношения к этим доктринам, соблюдение качественных характеристик наряду с применением соответствующих стандартов учета позволяет добиться справедливого представления информации в финансовой отчетности или достоверного и справедливого взгляда на положение дел предприятия. Таким образом, концепции справедливости и полезности являются параллельными концепциями, не подчиненными одна другой, и имеющими общие критерии соответствия, и в этом смысле не противоречащими друг другу.

С другой стороны, противоречия есть и источником их является позиционирование МСФО 1 верности представления (faithfulrepresentation) как основного и единственного критерия справедливого представления финансовой отчетности. Но подход «*справедливость представления как верность представления*» представляется ограниченным в силу следующих обстоятельств:

1) верность представления не является базовым критерием полезности финансовой информации, а представляет собой только одно из ряда требований к обеспечению одной из базовых качественных характеристик - надежности финансовой информации (рис. 1);

2) с точки зрения информационных потребностей заинтересованных пользователей, справедливое представление информации в финансовой отчетности должно подразумевать не только верность, но и уместность ее представления;

3) с точки зрения оценки качества содержания информации в финансовой отчетности, справедливое представление не может оцени-

ваться только по одному критерию – верности представления.

Оценку качества финансовой отчетности по степени полезности финансовой информации и справедливости ее представления в финансовой отчетности призван осуществлять аудит. В соответствии с МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита», целью аудита является повышение степени доверия предполагаемых пользователей к финансовой отчетности; она может быть достигнута путем выражения мнения аудитором о том, подготовлена ли финансовая отчетность, во всех существенных аспектах, в соответствии с *применимыми принципами представления финансовой отчетности* (п. 3, редакции 2009, 2010, 2012 г.). Применимые принципы представления финансовой отчетности обозначают соответствующую концепцию и систему стандартов финансовой отчетности, которые установлены и приняты уполномоченной или общепризнанной организацией или утверждена к применению законодательными или нормативными требованиями (п. А5 МСА 200). В большинстве своем применимые принципы финансовой отчетности можно разделить на две группы: принципы справедливого представления (*fairpresentationframeworks*) и принципы соответствия (*complianceframeworks*). Принципы справедливого представления являются основой стандартов финансовой отчетности общего назначения, которые принимаются уполномоченной или общепризнанной организацией и провозглашают подход «справедливого представления» в соответствии с которым финансовая отчетность должна отражать фактическую сущность событий или операций. К таким стандартам, прежде всего, относятся Международные стандарты финансовой отчетности, принятые Советом по МСФО. Принципы соответствия придерживаются доктрины «достоверного и справедливого взгляда», в соответствии с которым финансовая отчетность должна точно отражать состояние дел в организации в соответствии с законодательными требованиями (британская система бухгалтерского учета).

В зависимости от того, в соответствии с какими применимыми принципами финансовой

отчетности составляется финансовая отчетность, мнение аудитора выражается относительно того, представлена ли финансовая отчетность «справедливо, во всех существенных аспектах» (*presented fairly, in all material respects*), или «дает ли она достоверный и справедливый взгляд» (*give a true and fair view*).

В этом смысле, ограниченность определения «справедливого представления» проявляется еще больше, так как, в случае, если в соответствии с применимыми принципами финансовая отчетность должна давать «достоверный и справедливый взгляд», возникает вопрос, по каким критериям, наряду с «верностью представления» следует оценивать качество ее содержания. Таким образом, несогласованные на уровне концепции и стандартов, критерии подготовки и представления финансовой отчетности порождают неопределенность критериев аудита (рис. 1).

На рисунке 3 представлена ситуация 1, которая характеризуется следующими соотношениями:

1) МСФО 1 \neq Принципы (2001), так как справедливое представление в соответствии с Принципами и МСФО 1 обеспечивается за счет соответствия качественным характеристикам уместности, надежности, сравнимости и понятности, но определяется тем не менее, как верность представления, критерия полезности, вторичного по отношению к ее базовым характеристикам.

2) МСФО 1 \neq МСА 200, так как справедливое представление информации в финансовой отчетности по МСФО 1 определяет только один основной критерий - верность представления, что расходится с сущностью доктрин «справедливого представления» и «достоверного и справедливого взгляда» в контексте аудита финансовой отчетности и не позволяет установить критерии их подтверждения.

3) Принципы (2001) \neq МСА 200, так как представляется невозможным выделить основные критерии аудита в контексте доктрин «справедливого представления во всех существенных аспектах» и «достоверного и справедливого взгляда» в силу несогласованности критериев полезности и справедливости.

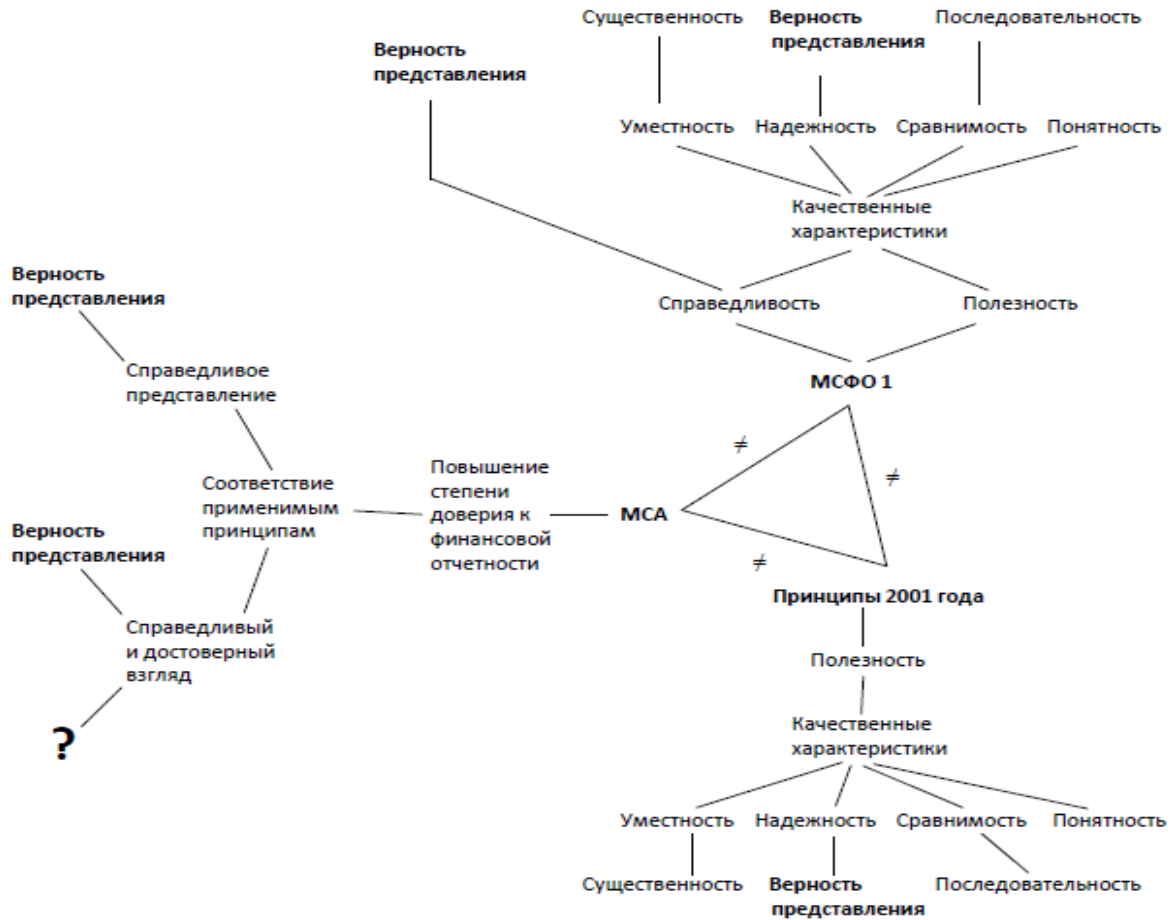


Рис. 1. Ситуация 1. Несоответствие критериев подготовки и представления финансовой отчетности концепции полезности финансовой информации и неопределенность критериев аудита финансовой отчетности

Тем не менее, поскольку требование «верности представления» не является основным критерием, по которому оценивается полезность (качество) информации, представленной в финансовой отчетности, то оно не может выступать единственным критерием аудита финансовой отчетности, независимо от того, в соответствии с какой из концепций осуществляется ее подготовка и выражается мнение аудитора - «справедливого представления» или «достоверного и справедливого взгляда». Следовательно, существует объективная необходимость идентификации критериев оценки финансовой отчетности как для повышения степени полезности представленной в ней информации, так и для повышения степени доверия к финансовой отчетности со стороны заинтересованных пользователей.

Ситуация 2. Несоответствие критериев подготовки и представления финансовой отчетно-

сти концепции полезности и критериям аудита финансовой отчетности.

Возникновение данной методологической ситуации обусловлено нововведениями в концепцию МСФО в части цели и качественных характеристик финансовой информации, в связи с чем концепция полезности претерпела принципиальные изменения. (В рамках Проекта по пересмотру концепции МСФО, в сентябре 2010 года Советом по МСФО был принят переходный документ «Концептуальные Принципы финансовой отчетности» (2010), в который вошли: выводы, полученные в фазе А Проекта по пересмотру концептуальных принципов (раздел 1. «Цели финансовой отчетности общего назначения» и раздел 3. «Качественные характеристики полезной финансовой информации»); положения Принципов подготовки и представления финансовой отчетности (1989) (раздел 4. «Принципы 1989: действующие положения») в части основополагающих допущений, опреде-

ления, признания и базисов оценки элементов финансовой отчетности, концепций капитала и поддержания капитала. В 2004 году Советом по МСФО была начата работа по адаптации Принципов подготовки и представления финансовой отчетности (Принципы) к современным экономическим условиям, которая заключалась в последовательном пересмотре всех концептуальных положений МСФО. Первоначально Проект по пересмотру Принципов был разделен на восемь фаз (А-Н). После опубликования в 2010 году результатов работы, полученных в фазе А, предметом которой выступили цели и качественные характеристики финансовой отчетности, Проект был приостановлен и вновь возобновлен в сентябре 2012 года. Однако теперь Советом по МСФО предполагается реализовать

не поэтапный подход к пересмотру концептуальных принципов, а подход «большого взрыва» с окончательным завершением этой работы в 2015 году [PaperStaff, September 2012].) Для того, чтобы финансовая информация об отчитываемом предприятии была полезной для пользователей, она должна верно представлять информацию о тех экономических явлениях, которые она имеет своей целью представлять (то есть быть полной, нейтральной и свободной от ошибок), и быть уместной, то есть соответствовать потребностям пользователей в получении информации, пригодной для оценки настоящих и прогнозирования будущих денежных потоков. Полезность финансовой информации повышается, если она сравнима, поддается проверке, своевременна и понятна (рис. 2).

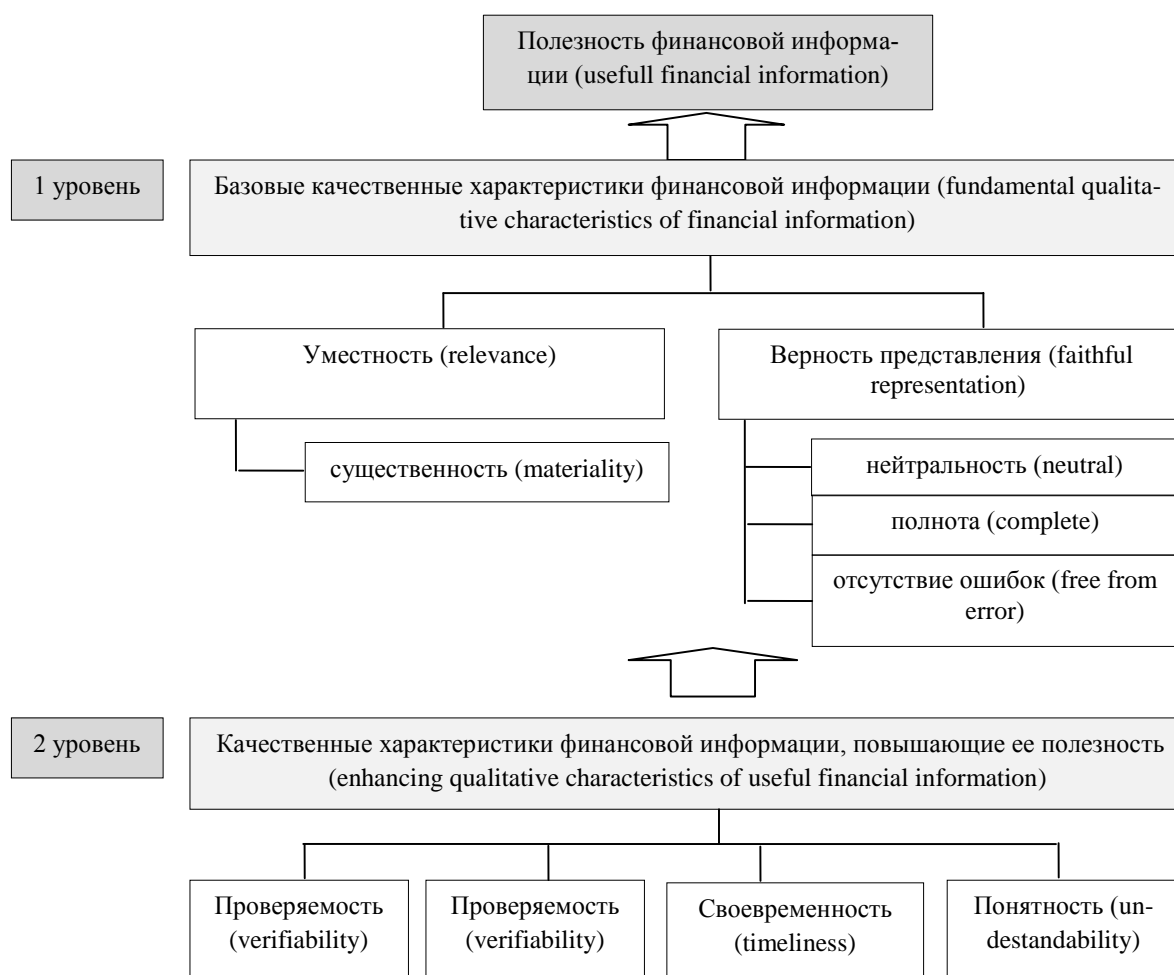


Рис. 2. Концепция полезности финансовой информации для пользователей финансовой отчетности в соответствии с Концептуальными принципами МСФО (2010 года)

Показательно, что определение верности и уместности представления в качестве основных критериев полезности финансовой информации

позволяет выделить необходимый уровень качества финансовой информации как соответствие стандартам и нормам (верность представ-

ления), так и достаточный уровень ее качества при соответствии представленной в финансовой отчетности информации потребностям заинтересованных пользователей (уместность представления).

Принципы 2001 года определяли надежность, наряду с уместностью финансовой информации как приоритетную качественную характеристику. Однако, Концептуальные Принципы финансовой отчетности 2010 года, упраздняя требование надежности финансовой информации, тем самым устранили неопределенность ее толкования, которая заключалась в следующем.

В общем смысле, надежность финансовой информации это такая ее качественная характеристика, которая означает, что пользователи могут полагаться на нее при принятии экономических решений, будучи уверенными в отсутствии в ней ошибок. Однако, в контексте концепции полезности финансовой информации, надежность можно трактовать по-разному, в зависимости от того, какой смысл несет в себе категория полезности. Полезность характеризуется возможностью использования информации, ее пригодностью и необходимостью для пользователей финансовой отчетности. Полезность определяется форматом представления, а также содержанием представленной информации. В зависимости от восприятия полезности информации, представленной в финансовой отчетности, ее можно рассматривать в двух ипостасях:

1) полезность априори, выражающуюся тезисом «финансовая отчетность является полезной, так как она является основным источником информации для анализа и оценки будущих денежных потоков предприятия». В этом случае надежность следует расценивать как самостоятельный критерий качества финансовой информации наряду с полезностью этой информации;

2) полезность апостериори, выражающуюся тезисом «финансовая отчетность является полезной для пользователей, так как в ней не содержится существенных искажений». В этом случае надежность следует воспринимать как критерий полезности.

И в том, и в другом случае, надежность финансовой информации обеспечивает качество

принимаемых пользователями финансовой отчетности экономических решений, в то время как полезность в первом случае (априори) не может обеспечить качество принимаемых пользователями на основе финансовой информации решений, а во втором случае (апостериори), полезность, при обеспечении надежности финансовой информации, обеспечивает такое качество.

Итак, базовые качественные характеристики финансовой информации, установленные Концептуальными Принципами, позволяют идентифицировать критерии оценки качества финансовой отчетности и оценить полезность представленной информации в контексте доктрин: «справедливого представления» (fair presentation) и «достоверного и справедливого взгляда» (trueandfairview). По нашему мнению, вне зависимости от того, в соответствии с какой из доктрин подготавливается финансовая отчетность, аудитор должен выразить мнение о верности и уместности представления информации в финансовой отчетности (рис. 3).

На рисунке 5 представлена ситуация 2, которая характеризуется следующими соотношениями:

1) МСФО 1 \neq Концептуальные принципы, так как критерии справедливого представления финансовой информации и критерии ее полезности, являясь одновременно критериями подготовки и представления финансовой отчетности в целом, не согласованы друг с другом.

2) МСФО 1 \neq МСА 200, так как справедливое представление информации в финансовой отчетности по МСФО 1 определяет только один основной критерий - верность представления, что расходится с сущностью доктрин «справедливого представления» и «достоверного и справедливого взгляда» в контексте аудита финансовой отчетности и не позволяет установить критерии их подтверждения.

3) Концептуальные принципы = МСА 200, при условии, если принять за критерии аудита финансовой отчетности основные качественные характеристики, обеспечивающие ее полезность в соответствии с Концептуальными принципами – верность и уместность представления финансовой информации.

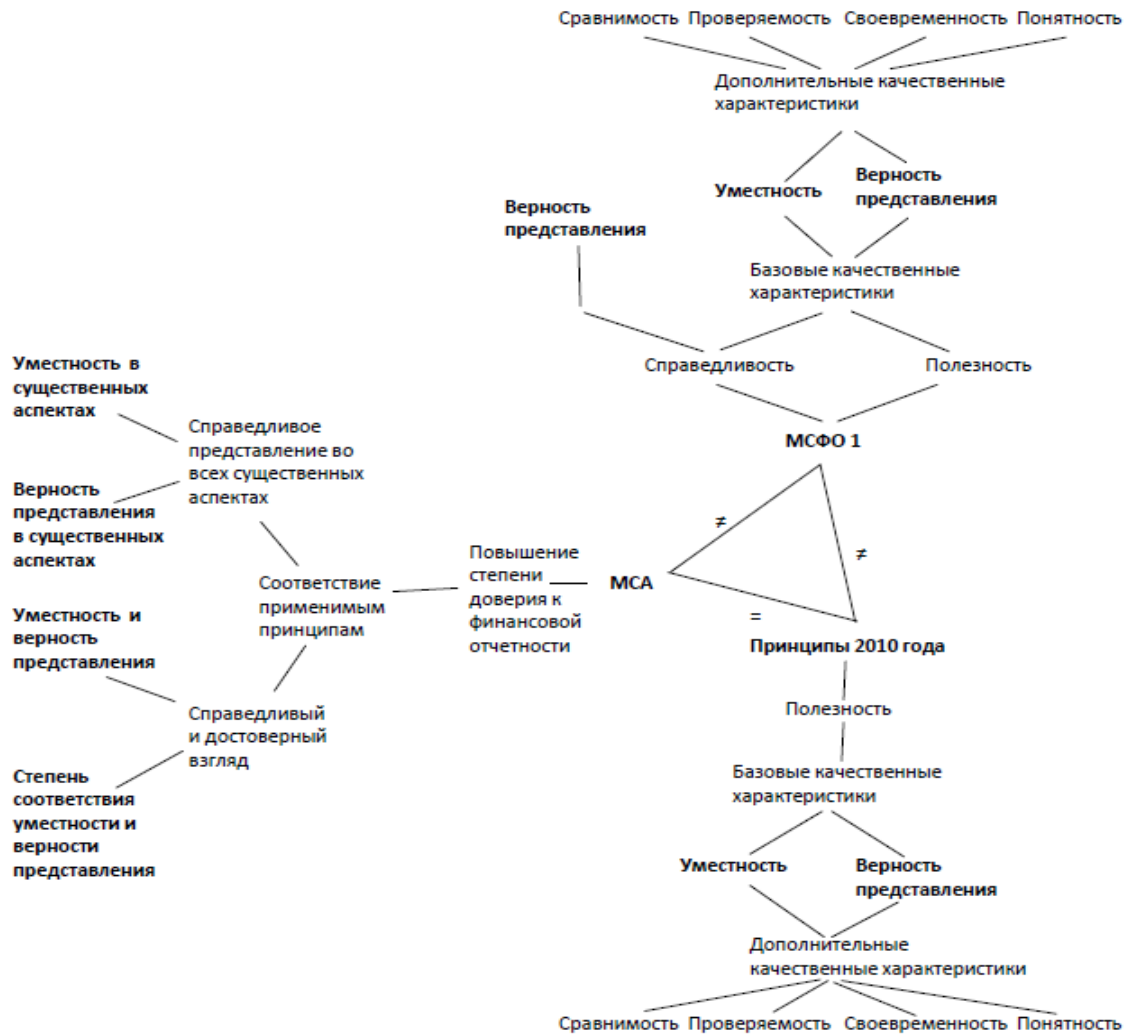


Рис. 3. Ситуация 2. Несоответствие критериев подготовки и представления финансовой отчетности концепции полезности и критериям аудита финансовой отчетности

Пересмотр концепции полезности позволил по-новому взглянуть на критерии аудита финансовой отчетности в контексте устоявшихся доктрин. Однако, по-прежнему, наблюдается несогласованность критериев подготовки и представления финансовой отчетности по Концептуальным Принципам и МСФО 1 как результат ограниченной трактовки концепции «справедливого представления», что, в свою очередь, порождает несоответствие критерия справедливости по МСФО 1, критериям оценки справедливого представления финансовой отчетности во всех существенных аспектах по МСА 200.

Ситуация 3. Соответствие критериев подготовки и представления финансовой отчетности концепции полезности финансовой информации и их соответствие критериям аудита финансовой отчетности (гипотетическая).

Исходя из вышеизложенного, необходимо, чтобы закономерно сложилась отличная от двух рассмотренных ранее ситуаций, а именно, ситуация, при которой не существует методологических противоречий в критериях финансовой отчетности и аудита (рис. 4):

4) МСФО 1 = Концептуальные принципы, при условии устранения ограниченного подхода к трактовке термина «справедливое представление».

5) МСФО 1 = МСА 200, при условии, если справедливое представление информации в финансовой отчетности по МСФО 1 будет требовать не только верного, но и уместного представления.

6) Концептуальные принципы = МСА 200, при условии, если принять за критерии аудита финансовой отчетности основные качественные характеристики, обеспечивающие ее по-

лезность в соответствии с Концептуальными принципами.

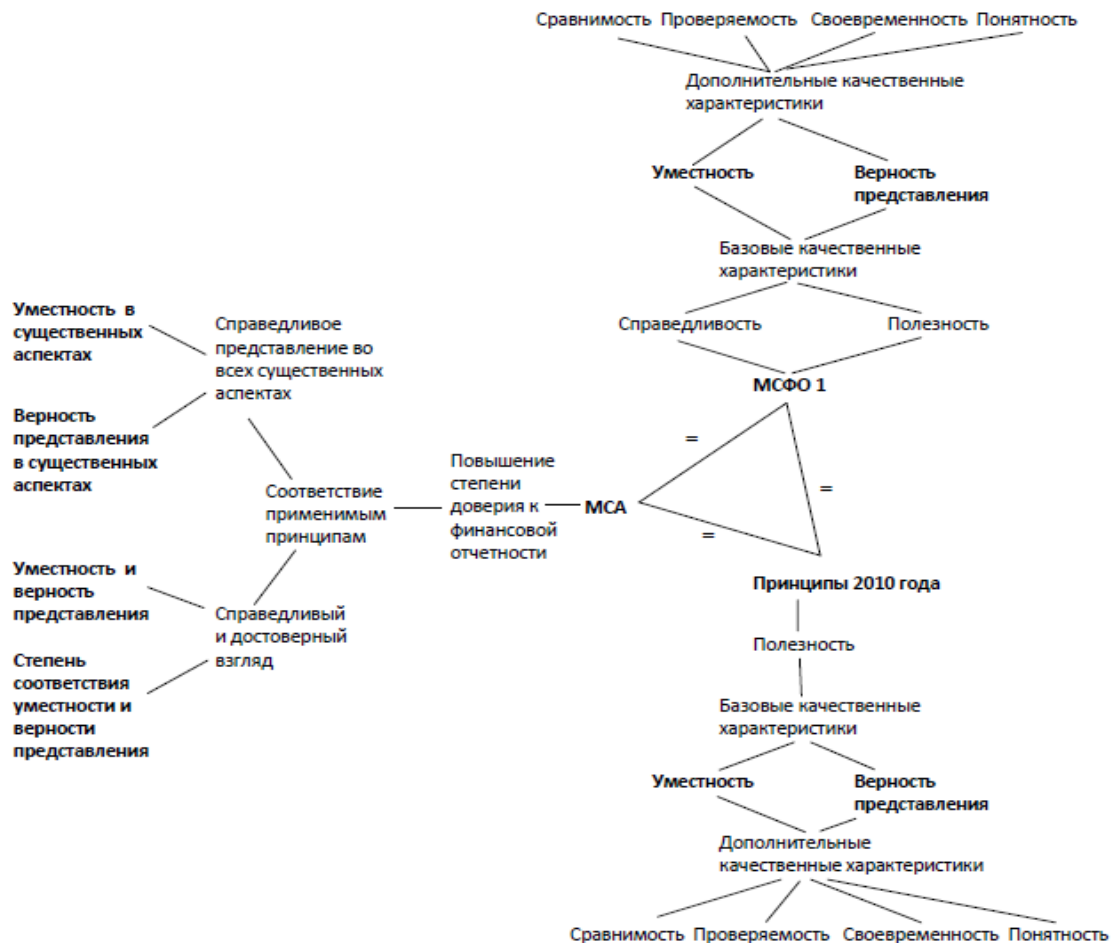


Рис. 4. Ситуация 3. Соответствие критериев подготовки и представления финансовой отчетности концепции полезности финансовой информации и их соответствие критериям аудита финансовой отчетности (гипотетическая)

Выводы. Итак, в результате настоящего исследования, были установлены два критерия аудита финансовой отчетности – верность и уместность представления финансовой информации, применимых, как в контексте доктрины «справедливого представления», так доктрины «достоверного и справедливого взгляда». Однако, другим вопросом является то, каким образом при аудите финансовой отчетности, оценить выполнение этих критериев, и каков порядок их доказывания, а также являются ли эти критерии в принципе проверяемыми в рамках применяемых доктрин финансовой отчетности.

Прежде всего, следует определить, что в сущности своей представляют понятия «справедливость» и «достоверность» и, каким образом они употребляются применительно к финансовой отчетности. В работах в области учета и аудита вышеописанные доктрины бухгалтерского учета носят разные названия, например, выражение «справедливое представление» употребляется как «достоверное представле-

ние» или «добросовестное представление», а выражение «достоверный и справедливый взгляд» как «достоверный и объективный взгляд», «достоверный и добросовестный взгляд». Также в некоторых работах различается перевод термина «верность представления» как «представительная верность» или «правдивое представление». Такие расхождения могут быть связаны с особенностями перевода и содержания научных работ, но для того, чтобы критерии аудита для каждой из доктрин были проверяемы и доказуемы, предпочтительно использование единого подхода к их переводу и трактовке. Рассмотрим последовательно эти вопросы.

Определение критериев справедливости и достоверности финансовой информации. Исходя из вышеприведенного, критерием справедливости можно считать правду, а критерием достоверности – истину. Правда носит нормативный характер, а истина дескриптивный: «Правда и Истина несут в себе типологически

различные виды знания. Правда характеризует знание нормативного плана, в котором задается некая модель действия. Истина же характеризует знание, в котором обрисована некая модель имеющего место положения дел, некая модель сущего. То есть, можно сказать, что Правда указывает на должное, на те правила, которых следует придерживаться, а Истина на то, что есть некий идеальный порядок, к которому нужно стремиться и к которому можно прийти через выполнение соответствующих долженствований, через Правду» [9]. И с данной точки зрения, справедливость действительно носит нормативный характер, выражая соот-

ветствие должному, а достоверность описательный, характеризующей определенное соответствие действительности.

Однако, по нашему мнению, с точки зрения доказывания справедливости и достоверности представления информации об отчитывающемся предприятии в финансовой отчетности, правда, как критерий справедливости, может быть также представлена как частный случай нормативной истины, что не противоречит ни ее толкованию, ни происхождению. Соотношение справедливости и достоверности по отношению к сущему, должному и отраженному представлено на рисунке 5.



Рис. 5. Соотношение справедливости и достоверности, где:

- сущее (действительное положение дел предприятия);
- отраженное (в финансовой отчетности положение дел предприятия);
- должное (принципы и стандарты финансовой отчетности, информационные потребности пользователей финансовой отчетности).

Тогда, гипотетически аудитор должен установить истину не только дескриптивного, но и нормативного характера, а именно:

- 1) соответствие отраженного сущему (достоверность);
- 2) соответствие отраженного должному (справедливость);
- 3) соответствие сущего должному (справедливость).

В аудите истина приобретает нормативно-дескриптивный характер. Порядок доказывания такой нормативно-дескриптивной истине предполагает доказывание справедливости представления, то есть установление соответствия

информации, представленной в финансовой отчетности и реального положения дел предприятия критериям *истины нормативного характера* (верности, уместности). Теория аудита имеет дело с вероятностными оценками. И на этом основании должна быть установлена достоверность, то есть степень верности соответствия *истине дескриптивного характера*, а именно соответствия реального положения дел предприятия информации, представленной в финансовой отчетности (рис. 6). Достоверность имеет существенный элемент неопределенности в силу невозможности обеспечения всей полноты информации.

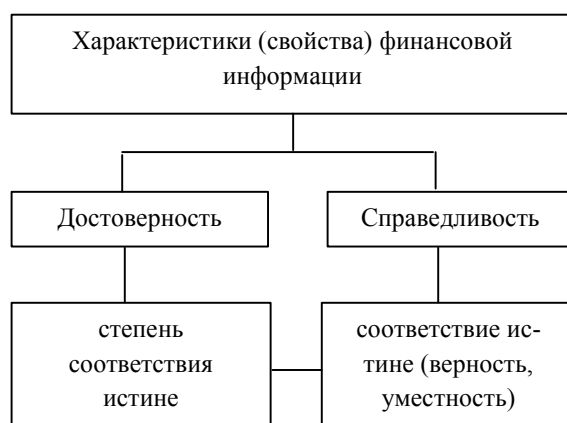


Рис. 6. Критерии и порядок доказывания достоверности и справедливости финансовой отчетности
Обоснование и применение критериев аудита в рамках доктрин финансовой отчетности. Рассмотренный выше порядок доказывания достоверности и справедливости финансовой отчетности логически встраивается в систему доктрин финансовой отчетности, и позволяет выразить нормативно-дескриптивную истину в аудите в виде конкретных критериев,

независимо от того, должен ли аудитор выразить мнение о соответствии финансовой отчетности применимым принципам ее подготовки и представления в контексте доктрины «справедливого представления во всех существенных аспектах», или «достоверного и справедливого взгляда» (рис. 4,6 и 7).



Рис. 7. Описание концепций представления финансовой отчетности

Обоснование классификации искажений финансовой отчетности на основании установленных критериев аудита. Еще одним доводом в подтверждение необходимости приведения в методологическое соответствие концепции полезности, критериев подготовки и представления финансовой отчетности и кри-

териев аудита финансовой отчетности является необходимость обоснования классификации искажений финансовой отчетности по верности и уместности представления в ней информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств (рис. 8).



Рис. 8. Критерии аудита финансовой отчетности как обоснование классификации ее искажений

Аудитор, выражая мнение о соответствии финансовой отчетности применимым принципам финансовой отчетности, таким образом, должен оценить вероятность искажения финансовой отчетности по двум основным критериям: верности представления и уместности представления информации в финансовой отчетности. Такие искажения могут носить как качественный, так и количественный характер, и в том, и другом случае, могут быть оценены с точки зрения существенности.

Список литературы

1. International Standard on Auditing 200 «Objective and general principles governing an audit of financial statements»// Handbook of International Auditing, Assurance, and Ethics pronouncements. 2008 Edition. Part 1.
2. International Standard on Auditing 200 «Overall objectives of the independent auditor and the conduct of an audit in accordance with International Standards on Auditing»// Handbook of international quality control, auditing, review, other assurance, and related services pronouncements. 2010 Edition.
3. ISA 200 «Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing»// Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, other Assurance, and Related Services Pronouncements. Part I. p. 72–100. 2012 Edition.
4. Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements (adopted by the IASB in April 2001).
5. The Conceptual Framework for Financial Reporting (issued by the IASB in September 2010).
6. IASB STAFF PAPER. Meeting Project. Conceptual Framework: Restarting the project. September 2012, IASB.
7. International Accounting Standard 1 «Presentation of Financial Statements». 2005 Edition.
8. Бобылева Е.Ю. Этимологическое основание категорий «правда» и «истина», как архитипичных основ русской ментальности.//Аналитика культурологии (Изд-во: Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина). №1, 2006.

Бычкова Светлана Михайловна,

*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономического анализа и финансов в АПК
Санкт-Петербургского государственного аграрного университета
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: smbychkova@mail.ru*

Бадмаева Дина Гомбоевна,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономического анализа и финансов в АПК
Санкт-Петербургского государственного аграрного университета
Россия, г. Санкт-Петербург
E-mail: p92del@mail.ru*

ДВУХУРОВНЕВАЯ ПОДГОТОВКА БУХГАЛТЕРОВ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Рассматриваются проблемы подготовки выпускников бухгалтерского профиля на современном этапе.

Ключевые слова: государственный образовательный стандарт; основная образовательная программа; бакалавр экономики; магистр экономики; бухгалтерский учет.

В российских учебных заведениях системы высшего профессионального образования в последние годы наметились тенденции обновления программного и технологического обеспечения образовательного процесса в плане переосмысления состава и структуры применяемых образовательных программ и технологий подготовки выпускников [3].

Необходимость реформ обусловлена динамичными изменениями общественной среды, усложнением взаимоотношений в обществе, расширением и нередко стиранием национальных границ экономической системы, совершенствованием бизнеса и выходом его на принципиально новую ступень развития.

В условиях реформирования системы высшего профессионального образования и перехода на двухуровневую подготовку кадров для народного хозяйства значительно усложнился процесс подготовки выпускников с высшим бухгалтерским образованием. Подготовка современных выпускников высшего образования строится на компетентностном подходе, учитывающем определенные требования к основным образовательным программам вузов. Технология подготовки бухгалтеров с высшим образованием становится более сложной, что выдвигает на первый план требования к проработке структуры учебных планов, содержания

самостоятельной и научно-исследовательской работы студентов, программ практики и выпускных работ. Организация четкой системы подготовки бухгалтеров призвана обеспечить привитие слушателям профессиональных компетенций как результатов образовательного процесса.

В этих условиях значительно повышаются требования к качеству подготовки как в целом выпускников системы высшего профессионального образования, так и специалистов определенных направлений и профилей, в частности, бухгалтеров-бакалавров, бухгалтеров-магистров.

Однако нельзя не отметить, что в настоящее время в среде практикующих специалистов укоренилось восприятие бухгалтера как простого счетного работника, ответственного за внесение записей в компьютерные программы ведения бухгалтерского учета, что приводит к отождествлению профессии бухгалтера с должностью оператора ИС бухгалтерии.

В международной практике бухгалтерский учет есть «язык» бизнеса, эффективное и действенное средство его роста и развития, что предопределяет необходимость и соблюдение строжайшего порядка в учетных делах фирмы, обуславливает значение и важность ее учетно-аналитической системы.

Грамотная организация системы бухгалтерского учета в компании в настоящее время выступает залогом успешности бизнеса, эффективности управленческих решений. Ориентация и планируемый перевод российской системы бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности предопределяют повышение значимости бухгалтерской профессии, расширение профессиональных компетенций бухгалтера, рост заинтересованности собственников и руководителей компаний в компетентных и высокопрофессиональных бухгалтерских кадрах.

Все это, в свою очередь, выдвигает более жесткие требования к системе высшего профессионального бухгалтерского образования и тщательной проработке в вузах содержания образовательных программ подготовки бакалавров и магистров в сфере бухгалтерского учета.

Переход на двухуровневую систему подготовки обуславливает необходимость определения Министерством образования Российской Федерации совокупности обязательных требований к высшему образованию, к профессии, специальности и направлению подготовки в федеральном государственном образовательном стандарте.

Федеральные государственные образовательные стандарты включают в себя требования к следующим элементам:

1) структуре основных образовательных программ (ООП) (в том числе соотношению обязательной части основной образовательной программы участниками образовательных отношений) и их объему;

2) условиям реализации основных образовательных программ, в том числе кадровым, финансовым, материально-техническим и иным условиям;

3) результатам освоения основных образовательных программ.

В Федеральном законе об образовании № 273-ФЗ от 29.12.2012 г. определено, что образовательная программа – это комплекс основных характеристик образования (объем, содержание, планируемые результаты), организационно-педагогических условий, форм аттестации. Программа представляется в виде учебно-го плана, календарного учебного графика, ра-

бочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), оценочных и методических материалов и иных компонентов.

При реализации образовательных программ используются различные образовательные технологии, в том числе с дистанционным образованием, электронное обучение. Процесс подготовки выпускника с высшим образованием направлен на приобретение ими знаний, умений, навыков и формирование компетенций, позволяющих вести профессиональную деятельность в определенной сфере, выполнять работу по конкретной профессии (специальности).

Однако, несмотря на осуществление обязательного перехода системы высшего профессионального образования на двухуровневую подготовку кадров наибольшая часть вузовского сообщества до сих пор не осознала смысла и логики проводимых реформ и не вполне овладела возможностями, которые предоставили вузам федеральные государственные образовательные стандарты [5].

Проблемы успешного перехода на двухуровневую систему подготовки кадров на основе федеральных государственных образовательных стандартов, в первую очередь, заключаются в том, что у руководства вузов, служб и подразделений, работников профессорско-преподавательского состава на местах отсутствует единое представление о содержании преобразований, их последовательности, взаимосвязях и сроках.

Компетентный подход, лежащий в основе двухуровневой системы подготовки выпускников определенных направлений и профилей, предполагает тщательную разработку вузами профессиональных вузовских компетенций, практико-ориентированный процесс обучения студентов, активизацию самостоятельной их работы.

Компетенция – это способность и готовность к осуществлению профессиональной деятельности, которая складывается из следующих компонентов: знания, умения, навыки (опыт практической деятельности) и личностно-смысловое отношение к этой деятельности [4].

Как показал анализ содержания образовательных программ вузов, наименее разработанными компонентами ООП оказались матрицы соответствия компетенций структуре учебного

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

плана, что свидетельствует или об отсутствии самостоятельно сформулированных вузами компетенций, или формальному их составлению. Как считают эксперты, по направлениям подготовки «Экономика» часть вузов ведет подготовку по общему профилю, а часть использует названия профилей, совпадающих с бывшими специальностями [5].

Все это приводит к тому, что на деле подготовка и выпуск бакалавров и магистров экономики по профилю «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» не отвечает современным потребностям бизнеса. Поэтому одной из основных проблем, на наш взгляд, выступает отсутствие в федеральных стандартах направления подготовки выпускников магистров по бухгалтерскому учету.

На сегодня утверждены ФГОС ВПО по подготовке магистров по направлениям «Экономика», «Менеджмент», «Финансы и кредит», «Государственный аудит», «Государственное и муниципальное управление», «Управление персоналом», «Бизнес-информатика».

Рост значимости профессии бухгалтера и их востребованность в свете перехода российского бухгалтерского учета на МСФО, в которых превалирует профессиональное суждение бухгалтера, выдвигает новые требования к системе подготовки профессиональных бухгалтеров.

Необходимо отметить, что в последние годы для признания бухгалтерской профессии в деловой среде возникла необходимость в прохождении представителями бухгалтерской профессии профессиональных курсов и получения на их основе аттестатов профессионального бухгалтера.

Выпускник общеобразовательного учебного заведения, являясь специалистом с высшим образованием, по определению не может быть профессиональным бухгалтером.

На наш взгляд, основная проблема в том, в каком соотношении находятся необходимые практические навыки и теоретические знания в той или иной профессии. В высшем учебном заведении слушатель получает преимущественно теоретические навыки и умения работы с учетной информацией, степень практического закрепления таких знаний зависит во многом от качества прохождения слушателем практики. Как показывает анализ подготовки выпускников в последние годы, прохождение различных

видов практики, определенных учебным планом, зачастую превращается в формальную подготовку и представление бумажных отчетов.

Между тем в соответствии с законом об образовании, практика – это вид учебной деятельности, направленной на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. Если этот вид учебной деятельности превращается в формализм, то как итоговый результат мы имеем выпуск специалистов, теоретически обладающих определенными познаниями в области бухгалтерской профессии, но на практике неспособных к самостоятельной творческой работе в профессии бухгалтера.

Процесс подготовки профессиональных специалистов (профессионального бухгалтера, аудитора, налогового консультанта, оценщика) и выдача им аттестатов (сертификатов) организуется профессиональными организациями (ИПБ России, Палатой налоговых консультантов, саморегулируемыми организациями аудиторов и оценщиков).

Как показывает практика, в аккредитованные учебно-методические центры (УМЦ) подготовки профессиональных бухгалтеров нередко приходят слушатели, имеющие низкую базовую теоретическую подготовку, которая является следствием не совсем качественного образования, полученного при окончании высшего учебного заведения.

Несмотря на то, что в бухгалтерском учете огромную роль играют профессиональные навыки, приобретаемые с годами, на наш взгляд, немаловажное значение имеет базовая подготовка специалистов в системе высшего образования. В этой связи, считаем, имеется настоятельная потребность в разработке и принятия федерального государственного образовательного стандарта подготовки магистров по бухгалтерскому учету. Это даст возможность обеспечить единый подход к разработке основных образовательных программ подготовки бухгалтеров-магистров высшими учебными заведениями страны, унифицировать структуру учебных курсов, дисциплин и модулей.

Следующей наиважнейшей проблемой подготовки выпускников по двухуровневой систе-

ме можно считать непонимание руководства экономических факультетов, учебных отделов вузов сути компетентностного подхода к обучению и выпуску студентов высшего образования, отсутствие системности и единого подхода к разработке и определению профессиональных вузовских компетенций.

Перечни компетенций, изложенные в ООП вузов, в большинстве не проработаны с точки зрения системного подхода и взаимоувязки дисциплин и курсов различных кафедр вузов, нередко дублируют общие компетенции, и далеко не всегда адекватно представляют соответствующую современным потребностям целостную компетентностную модель выпускника.

Считаем, необходимо кроме аккредитации вузов, разработать и принять Министерством образования систему проверки качества образовательных услуг, предоставляемых высшими учебными заведениями, оценки соответствия принятых и действующих образовательных программ требованиям двухуровневой подготовки кадров, адекватности и соответствия содержания вузовских компетенций курсам и дисциплинам учебного плана.

В ФГОС ВПО заявлено, что реализация компетентностного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий, что позволит более успешно сформировать и развить профессиональные навыки обучающихся.

На наш взгляд, это может являться еще одной проблемой подготовки выпускников в новой уровневой системе. Активные и интерактивные формы обучения предполагают:

во-первых, оснащенность вузов разнообразными средствами обучения и воспитания от компьютеров и аудиовизуальных средств до электронных образовательных ресурсов и вебинаров. В условиях рыночной экономики, финансовой самостоятельности и ответственности техническая и компьютерная оснащенность вузов оставляет желать лучшего;

во-вторых, более высокую компетентность работников профессорско-преподавательского состава, способных качественно использовать при проведении лекционных, практических и семинарских занятий новые формы обучения.

Данная проблема может усугубляться низкой степенью оплаты труда преподавателей высших учебных заведений, что приводит к утечке высокопрофессиональных кадров из системы высшего образования, приходу молодых преподавателей, не имеющих практического опыта ведения бухгалтерского учета, обобщения и формирования учетной информации, и не способных, следовательно, привить обучающимся необходимые профессиональные навыки и умения.

На наш взгляд, решение проблемы применения активных и интерактивных форм обучения зависит от финансовой стратегии развития, с одной стороны, высшего учебного заведения и, с другой стороны, от правильной мотивации преподавателей на применение новых форм обучения. Полагаем, что оплата часа работы преподавателя должна быть дифференцирована в зависимости от применения разнообразных активных и интерактивных форм. Так, к примеру, подготовка и проведение занятия в форме вебинара требует значительно большего количества времени, усилий, а также и профессионализма преподавателя, нежели проведение занятий в традиционной форме.

В новых условиях подготовки выпускников существенно меняются роль и значение организации учебных и производственных практик, самостоятельной и научно-исследовательской работы студентов [2]. Организация и проведение практики студентов-бухгалтеров в настоящее время отличается особыми трудностями ввиду незаинтересованности компаний в привлечении к работе на практику молодых специалистов. Специфика и постоянная динамичность нормативно-правовых документов в сфере регулирования бухгалтерского учета ориентирует работодателей на привлечение специалистов, имеющих опыт практической работы. В связи с этим прохождение практики для студентов превращается в формальное и бесполезное времяпрепровождение.

Для решения указанной проблемы высшие учебные заведения должны активизировать процесс взаимного сотрудничества с представителями деловой среды и бизнеса. Проектирование и реализация ООП в вузах должны осуществляться с привлечением работодателей, учетом их мнений и рекомендаций в отноше-

нии выбора и включения в учебные планы вариативных курсов, курсов по выбору вузов, структурирования объемов курсов, дисциплин и модулей. Организованное таким образом взаимодействие вузов с работодателями будет направлено на реальное повышение качества обучения и позволит удовлетворять обоюдные интересы: для бизнеса – нахождение и привлечение молодых и целеустремленных специалистов, для вузов – обеспечение мест практики и привитие студентам профессиональных практических навыков и умений. Не секрет, что решение данной проблемы процесс достаточно длительный и трудоемкий, в определенной степени зависящий от личных контактов и деловых качеств руководства вузов, деканов факультетов, заведующих выпускающих кафедр.

Следующей проблемой подготовки современных выпускников высшего профессионального образования может быть определен отвод на усмотрение вузов системы требований по подготовке и защите выпускных бакалаврских и магистерских работ, что на деле приводит к субъективизму и заниженным требованиям по содержанию и качеству выполняемых выпускных работ. При отсутствии в федеральных стандартах требований к выпускным работам и единого подхода к данному вопросу содержание и структура выпускных работ в вузах нередко акцентируются на чисто теоретическое раскрытие заявленной темы и описательный характер изучаемых выпускником проблем.

На наш взгляд, в федеральных образовательных стандартах высшего профессионального образования должно содержаться указание на соблюдение вузами общих и единых требований по оформлению выпускных работ, которые должны быть систематизированы и представлены в данном федеральном стандарте.

Еще одной из наиважнейших проблем можно озвучить распыленность образовательных экономических программ подготовки выпускников бухгалтерского направления по непрофильным вузам, что также в конечном итоге не способствует повышению качества общего уровня подготовки профессиональных бухгалтерских кадров.

Подытоживая все вышеизложенное, можно констатировать, что на данный момент высшее образование практически превратилось в «разменную монету», каждый второй (если не первый) молодой человек старше 20 лет имеет на сегодня диплом высшего образования, а на деле не обладает соответствующими этому диплому знаниями, навыками и умениями.

Следует признать, что имеют место случаи выпуска высшими учебными заведениями страны специалистов – теоретиков, имеющих общие познания в экономике, и в частности в области учета, анализа и аудита, но на практике не способных к принятию осознанного, взвешенного и обоснованного управленческого решения.

Компетентностный подход подразумевает подготовку и усвоение в процессе обучения конкретных практических знаний, умений и навыков, а не формирование теоретических взглядов на суть экономических проблем.

Пересмотр существующих условий подготовки выпускников высшего образования и реализация предлагаемых решений устранения существующих проблем позволит обеспечить более высокую степень достижения планируемых результатов образовательной программы и качество обучения в целом.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Зырянов В.В., Котлобовский И.Б. Готовность вузов к реализации ФГОС ВПО (организационный аспект) // Высшее образование в России. – 2012. № 12, - с. 5.
3. Макаренко О.В. Интерактивные образовательные технологии в вузе // Высшее образование в России. – 2012. - № 10. - с. 134-139.
4. Макаренко О.В., Лыгина Н.И. Развитие компетенции педагогического проектирования у преподавателей высшей школы в современных условиях // Научно-технические ведомости СПбГПУ, 2011. – с. 71-76.
5. Ковтун Е.Н. Экспертный анализ ООП классических университетов России // Высшее образование в России. – 2012. - № 10. - с. 14-22.

Бакуменко Людмила Петровна,
д-р экон. наук, профессор,
и.о. зав. кафедрой прикладной статистики и информатики
Марийского государственного университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: lpbakum@mail.ru

МЕТОДЫ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Представлены методические подходы к оценке экономической устойчивости предприятия.

Ключевые слова: предприятие, устойчивость, кризис, стадия развития, метод анализа иерархий, сводный опережающий показатель.

Экономическая устойчивость как категория рыночного хозяйства совсем недавно появилась в лексиконе ученых и практиков. Рассматривая устойчивость с точки зрения экономики страны, ученые практически не затрагивают вопросы экономической устойчивости предприятий, хотя экономика страны в системном представлении и есть совокупность предприятий, тесно взаимодействующих друг с другом. Поэтому хозяйственные проблемы одного предприятия немедленно становятся проблемами для многих предприятий.

Экономическую устойчивость нередко смешивают с понятием "экономическая безопасность". В ст. 2 Федерального закона от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ (в ред. ФЗ от 10.02.1999 г. № 32-ФЗ) «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» дается такое определение. Экономическая безопасность – это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неувязимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам. В.К. Сенчагов дополняет это определение, выражая безопасность как «состояние, при котором внешние и внутренние угрозы не достигают некоторого критического уровня, позволяющего говорить

об угрозе важнейшим интересам государства, общества и личности» [5].

По мнению А. Колосова, «безопасность как экономическая категория предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность населения, в частности, его занятость, возможности дальнейшего экономического роста, поддержание в рабочем состоянии всех систем, необходимых для успешного развития и создания условий жизни населения» [7].

Чтобы достигать определенных уровней для нормальной жизнедеятельности, необходимо ставить и добиваться выполнения целей развития. Так Раздина Е.В. выражает экономическую безопасность предприятия как «комплекс мероприятий, способствующих повышению финансовой стойкости хозяйственных субъектов в условиях рыночной экономики, защищающих их коммерческие интересы от влияния негативных рыночных процессов» [6].

Все приведенные высказывания можно аккумулировать в одном выражении экономической устойчивости, под которой принято понимать устойчивость предприятия представляет его способность с наименьшими потерями адаптироваться к влиянию изменений параметров внешней хозяйственной среды, адекватно реагируя на ее воздействия. Наибольшее значе-

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

ние здесь имеет адаптация к кризисным явлениям и способность противостоять им. Это вызывает необходимость разобраться, прежде всего, с механизмом возникновения кризиса на предприятии и возможностью его оценки для принятия решений по сглаживанию кризисных процессов.

Возникновение кризиса проходит ряд этапов.

Первый этап характеризует падение основных показателей производственно-финансовой деятельности, что выражается в снижении прибыли и рентабельности, показателей деловой активности, роста товарных запасов, что обуславливает финансовые трудности предприятия и рост обязательств перед кредиторами.

Второй этап характеризуется убыточностью деятельности. Здесь обнаруживаются отклонения от целей развития предприятия, что требует принятия срочных мер по выяснению факторов, определяющих такие отклонения и разработки комплекса мер по восстановлению нормальной деятельности.

Третий этап – потеря ликвидности и платежеспособности предприятия. Сокращается производство продукции. Растут обязательства. Для восстановления платежеспособности начинается продажа активов предприятия.

Четвертый этап связан с потерей собственности, когда часть активов продана, а оставшейся части не хватает для расчетов с кредиторами. У предприятия нет возможности профинансировать даже сокращенное производство и платежи по текущим обязательствам. Возникает реальная угроза остановки или прекращения производства, а затем и банкротства.

Кризисы разделяются на системные и локальные. Системный кризис носит общий характер, когда кризисному состоянию подвергаются все системные процессы предприятия: от снабжения до сбыта продукции. Локальный кризис связан с каким-либо отдельным процессом и может быть, например, связан с потерей одного из покупателей продукции предприятия.

Некоторые ученые выделяют управляемые и неуправляемые кризисы. [1]. Управляемым кризис становится тогда, когда у руководства предприятия есть надежная информация о при-

ближении кризисных явлений, что позволяет своевременно разработать соответствующую программу по смягчению воздействия кризиса на хозяйственную деятельность предприятия. Это становится возможным только при хорошей организации аналитической работы, результатом которой и является информация о причинах кризисного состояния предприятия.

Анализ и оценка экономической устойчивости предприятия целесообразно выполнять в следующей последовательности:

- выявление внутренних и внешних факторов, определяющих экономическую устойчивость по направлениям деятельности предприятия;
- анализ и оценка степени влияния факторов на финансовые показатели деятельности предприятия;
- расчет групповых показателей экономической устойчивости по направлениям деятельности предприятия;
- расчет интегрального показателя экономической устойчивости предприятия;
- разработка комплекса мероприятий, направленных на повышение экономической устойчивости.

Такой подход является обоснованным, поскольку комплекс показателей позволяет в лучшей степени понять проблемные места в деятельности предприятия и принять соответствующие управленческие решения для их устранения.

Рассмотрим ряд методик, которые позволяют оценить уровень экономической устойчивости предприятия на основании определенного интегрального критерия.

Первая методика связана с оценкой состояния предприятия, когда известна стадия развития предприятия. Смысл методики заключается в том, что для каждой стадии развития подбирается свой набор показателей, что позволяет дать объективную оценку с учетом специфики той или иной стадии. Так, Нестеров В.Н. рассматривает следующие группы показателей: [2].

- для стадии становления предприятия – отдача основных активов, затраты на единицу выпускаемой продукции;

- для стадии ускоренного роста – доля капитализированной чистой прибыли, отдача основных активов, затраты на единицу выпускаемой продукции;

- для стадии замедления роста – доля капитализированной чистой прибыли, отдача основных активов, выработка, затраты на единицу выпускаемой продукции, рентабельность продаж;

- для стадии стабилизации – доля капитализированной чистой прибыли, отдача основных активов, выработка, затраты на единицу выпускаемой продукции, рентабельность продаж;

- для стадии спада – отдача основных активов, выработка, затраты на единицу выпускаемой продукции, рентабельность продаж;

Автор считает, что на этапе становления деятельности корпорации предпочтение следует отдавать показателям затрат. Если организация не найдет возможности вывести на рынок продукт с наименьшими затратами, следовательно, быстро потеряет конкурентоспособность, что может привести ее к банкротству уже на стадии становления. С ускорением роста важно включить в анализ дивидендную политику корпорации, поскольку хорошие дивиденды на капитал могут привлечь новых акционеров и расширить возможности развития деятельности. На этом этапе не так важно включать в анализ показатели отдачи ресурсов, т.к. понятно, что с ускорением объемов продаж эти показатели имеют тенденцию к росту.

На стадиях замедления темпов роста и стабилизации в анализ необходимо включать всю совокупность показателей, чтобы выявить симптомы возможного приближающегося кризиса. На стадии спада происходит дестабилизация всех показателей, однако, первые сигналы о возможном спаде производства дают показатели рентабельности и отдачи ресурсов.

Вторая методика основана на экспертных оценках и позволяет на основе мнений экспертов ранжировать показатели деятельности по их значимости и формировать на этой основе интегральные показатели, которые будут давать информацию об уровне экономической устойчивости предприятия. Поскольку ранжирование показателей требует определенного

математического инструментария, то рекомендуется для этих целей использовать метод анализа иерархий.

Метод анализа иерархий связан с именем Т. Саати, который нашел математически обоснованный способ оперирования суждениями [4]. В результате стало возможным свести исследование даже очень сложных неструктурированных задач к последовательности попарных сравнений соответствующим образом определенных компонент.

Применение метода анализа иерархий связано с реализацией следующих трех основных этапов:

1. Постановка проблемы оценки экономической безопасности предприятия и построение иерархической структуры модели проблемы.

2. Сбор исходной информации и ее предварительная экспертная оценка путем реализации процедур попарного сравнения элементов каждого уровня рассматриваемой иерархии.

3. Обработка результатов сравнения элементов иерархии и оценка согласованности мнений экспертов об экономической безопасности предприятия.

Перспективность применения метода анализа иерархий в оценке экономической безопасности предприятия обусловлена, на наш взгляд, несложными вычислительными процедурами и согласованностью мнений экспертов.

Третья методика, которая может вызвать интерес для оценки экономической устойчивости предприятия, основана на анализе динамики изменения основных показателей деятельности предприятия. Известно, что в своем развитии предприятие испытывает колебательные движения, связанные с циклически повторяемыми спадами и подъемами хозяйственной деятельности. При этом практика анализа доказала, что показатели можно разделить на три группы: опережающие, совпадающие и запаздывающие. Опережающие показатели характеризуются тем, что меняют свою траекторию развития раньше, чем основной показатель динамики, в качестве которого обычно используется индекс продаж. Совпадающие показатели точно по времени согласуются с динамикой индекса продаж. Запаздывающие показатели характери-

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

зуют задержку в смене траектории, которая обычно проходит после того как свою траекторию изменил основной показатель.

Для оценки экономической устойчивости предприятия более информативными выступают опережающие показатели, поскольку падение такого показателя будет свидетельствовать о том, что в скором времени на спад пойдет деятельность предприятия в целом. Для устранения случайных колебаний в одном из показателей, опережающие показатели могут объединяться в сводный показатель.

Методика разработки сводного опережающего индикатора включает несколько этапов [3]:

- анализ динамических рядов темпов роста показателей с целью выявления долгосрочных тенденций в их развитии с использованием скользящей средней и центрирования данных;
- вычисление отклонений от тенденции;
- корректировка ряда устранением аномальных событий;
- идентификация поворотных моментов в развитии показателя с использованием «правила двух кварталов»;
- классификация показателей на опережающие, совпадающие и запаздывающие по периодам подъема и спада;
- выделение опережающих показателей;
- формирование сводного опережающего показателя.

Наблюдение за сводным опережающим показателем в динамике позволит заблаговременно получать информацию о надвигающихся кризисных явлениях.

Практика показывает, что формирование сводного опережающего показателя целесообразно для крупных хозяйствующих субъектов,

в деятельности которых можно выделить циклические колебания. Деятельность средних и особенно малых предприятий ациклична, что не позволяет применять последнюю методику по отношению к ним. Вместе с тем с точки зрения национальной экономической безопасности наибольшую угрозу представляет деятельность именно крупных хозяйствующих субъектов, поэтому к деятельности этих субъектов и должно быть приковано наибольшее внимание.

Список литературы

1. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э.М. Короткова. - М.: Инфра-М, 2001.
2. Нестеров В.Н. Методическое обеспечение комплексной оценки деятельности корпорации // Инновационное развитие экономики, 2012, №6. С.83-86.
3. Поздеев В.Л., Шереметьев А.О. Опережающие показатели в анализе динамики развития предприятия // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2008. № 10.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. М: Радио и связь, 1993
5. Сенчагов В.К. О сущности и основах стратегии экономической безопасности России // Вопросы экономики. -1995. - № 1. С.16-17.
6. Раздина Е. В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития: Диссертация на соискание ученой степени канд.экон.наук: 08.00.01. Автореф. - М., 1998. - 22 с.
7. Kolosov A.V. Economic safety of the economic system- М.: RASS, 2001. - 314 p.
8. Терешина В.В. Трендовый метод финансового анализа как основа оценки финансового состояния // Экономические науки. 2012. № 86. С. 267-273.
9. Терешина В.В. Управление финансовыми ресурсами производственных предприятий // Экономические науки. 2011. № 84. С. 185-188.

*Герасимова Лариса Николаевна,
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры бухгалтерского учета в коммерческих организациях
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва
E-mail: 22969@mail.ru*

*Ригина Анастасия Александровна,
студентка 5 курса факультета «Учет и аудит»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва
E-mail: 22969@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Рассматриваются современные вопросы формирования консолидированной финансовой отчетности, влияющие на обеспечение информационной инфраструктуры рынка капитала, создание благоприятного инвестиционного климата и экономического роста в стране. Охарактеризованы новые направления процесса консолидации отчетных данных Группы компаний, состоящей из материнской и дочерних компаний. На конкретном примере проанализированы этапы консолидации: предварительный, основной и завершающий. В зависимости от доли участия и степени контроля выделены основные схемы консолидации, учитывающие особенности структуры группы компаний.

Ключевые слова: консолидация, группа компаний, отчетность, стандарты, контроль, финансовый результат.

Согласно МСФО (IFRS 10) под консолидированной финансовой отчетностью рассматривается финансовая отчетность группы, в которой активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств материнского предприятия и его дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности.

Рассмотрим процесс консолидации отчетных данных Группы компаний, состоящей из материнской и дочерних компаний. Как правило, данный процесс включает в себя три этапа: предварительный, основной и завершающий.

На первом этапе материнская компания определяет периметр консолидации, проводит сбор необходимой информации, утверждает принципы консолидации на основе концепции единства. Периметр консолидации представляет собой совокупность компаний, непосредственно являющихся объектом консолидирования.

На втором этапе осуществляются сами процедуры консолидирования и формирование форм консолидированной финансовой отчетно-

сти. И, наконец, завершающим этапом материнская компания раскрывает дополнительную информацию в пояснительной записке, и представляет окончательный вариант консолидированной отчетности.

Процесс непосредственного составления консолидированной отчетности представляется возможным рассматривать как выполнение двух последовательных этапов. Прежде всего, инвестор составляет отчетность на дату приобретения – первичная консолидация. В последующие периоды деятельности объединившихся компаний составляется ежегодная консолидированная отчетность.

В зависимости от доли участия и степени контроля можно выделить несколько схем консолидации, основанных на особенностях структуры группы компаний.

Когда речь идет о консолидации дочерних компаний, используется метод приобретения (покупки), согласно которому данные отчетности дочерних компаний включаются в консолидированную отчетность в их полной величине.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

При этом необходимо руководствоваться стандартами, регулирующими порядок составления отчетности для групп, включающих дочерние компании, а именно: IAS 10 «Консолидированная финансовая отчетность» и IFRS 3 «Объединение бизнеса».

При наличии инвестиции в зависимые (ассоциированные) компании, при консолидации используется метод долевого участия. Порядок составления отчетности для таких компаний осуществляется в соответствии с МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия».

Однако стоит отметить, что с 1 января 2013 года на территории Российской Федерации начал действовать новый стандарт - МСФО (IFRS) 11 «Совместная деятельность», в котором пересмотрен существовавший до этого порядок бухгалтерского учета совместной деятельности. Согласно данному стандарту для учета совместных предприятий теперь не разрешается применение метода пропорциональной консолидации, который ранее считался альтернативой методу долевого участия. А значит, участник совместного предприятия должен признавать свою долю участия в совместном предприятии в качестве инвестиции и отражать такие инвестиции в учете также с использованием метода долевого участия согласно МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия».

Рассмотрим особенности использования вышеперечисленных принципов консолидации более подробно.

Отношения материнской и дочерних компаний строятся на наличии контроля. Причем, принято считать, что контроль имеет место при условии того, что во владении материнского предприятия (прямо или косвенно через дочерние компании) находится более чем половина голосующих акций другой компании, исключая случаи, когда может быть четко продемонстрировано, что такое владение не обеспечивает контроль.

Согласно МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» инвестор обладает контролем над объектом инвестиций исключительно в следующих случаях:

- обладает полномочиями в отношении объекта инвестиций;
- подвергается рискам, связанным с переменным доходом от участия в объекте инвестиций, или имеет право на получение такого дохода;
- имеет возможность использовать свои полномочия в отношении объекта инвестиций с

целью оказания влияния на величину дохода инвестора.

В соответствии с МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» предприятие «должно учитывать каждое объединение бизнеса по методу приобретения». Процесс практической реализации этого метода выглядит следующим образом:

- идентификация приобретающей компании;
- определение даты приобретения;
- признание и оценка идентифицируемых приобретенных активов, принятых обязательств, а также доли неконтролирующих акционеров в дочерней компании;
- определение и отражение в консолидированной отчетности гудвилла;
- построчное объединение индивидуальной финансовой отчетности материнской и дочерней компаний путем сложения аналогичных статей активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. При этом к статьям отчетности материнской компании всегда прибавляют 100% соответствующих статей дочерней компании независимо от степени достигнутого контроля. Таким образом, сущность понятия «контроль» проявляется в том, что материнская компания, контролируя свое дочернее предприятие, также несет ответственность за результаты ее деятельности.

Остатки по расчетам внутри группы, доходы и расходы по сделкам внутри группы, нереализованная прибыль должны полностью исключаться.

Идентификация приобретающей компании означает выявление компании, получающей контроль над приобретаемым имуществом, а дату непосредственного получения контроля можно считать датой приобретения.

Если материнской компании принадлежит менее 100% голосующих акций дочерней, то необходимо рассчитывать неконтролирующую долю, представляющую собой часть прибыли или убытка и чистых активов дочерней компании, приходящуюся на доли участия в капитале, которыми головная компания не владеет прямо или косвенно через дочерние компании.

Данный показатель может быть рассчитан по следующей формуле (1):

$$\begin{aligned} & \text{Неконтролирующая доля} = \\ & = (100 - \% \text{ владения МК}) \\ & \times \text{Чистые активы ДК на отчетную дату} \quad (1) \end{aligned}$$

Согласно МСФО (IFRS) 3 гудвилл – это актив, представляющий собой будущие экономиче-

ческие выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности.

В соответствии с рассматриваемым стандартом на дату покупки покупатель должен, во-первых, признать полученный в результате осуществления процесса объединения гудвилл в качестве актива, и во-вторых, оценить его по фактической себестоимости.

Под фактической себестоимостью гудвилла принято понимать разницу между стоимостью покупки и справедливой стоимостью идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств.

Таким образом, традиционно гудвилл, возникающий в момент приобретения дочерней компании, рассматривается (и рассчитывается) как превышение справедливой стоимости возмещения, переданного контролирующим акционером, над его долей в справедливой стоимости чистых активов дочерней компании.

Такой метод получил название пропорционального метода расчета, который в упрощенном виде может быть представлен следующей формулой (2):

$$\text{Гудвилл} = \text{стоимость объединения бизнеса (сумма инвестиций)} - \text{Сумма чистых активов ДК на дату покупки} \times \% \text{ владения МК} \quad (2)$$

В случае превышения величины идентифицируемых активов и обязательств приобретенной компании над ее стоимостью, полученная разница находит отражение в составе прочих доходов в отчете о финансовых результатах. Однако, прежде чем, отнести эту сумму в состав доходов компании необходимо осуществить проверку полноты учета и оценку всех активов, обязательств и условных обязательств приобретаемой компании.

После первоначального признания покупатель в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» должен не менее одного раза в год проводить оценку гудвилла на предмет возможных убытков от обесценения.

Рассматриваемый показатель может быть рассчитан по формуле (3):

$$\begin{aligned} \text{Гудвилл} &= (\text{стоимость объединения} \\ &\text{бизнеса (сумма инвестиций)} \\ &- \text{Сумма чистых активов ДК на дату покупки} \\ &\times \% \text{ владения МК}) \\ &- \text{Обесценение гудвилла ДК} (3) \end{aligned}$$

Основной целью составления консолидированной финансовой отчетности является обеспечение гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой информации о группе хозяйствующих субъектов.

Консолидированная финансовая отчетность составляется, прежде всего, с целью предоставления всем заинтересованным пользователям качественной, надежной и сопоставимой информации о группе хозяйствующих субъектов.

Бухгалтерский баланс, являясь одной из важнейших форм финансовой отчетности, позволяет судить о финансовом состоянии предприятия на отчетную дату, о том, каким имуществом оно обладает и, сколько долгов имеет.

Таким образом, консолидированный бухгалтерский баланс отражает имущественное и финансовое положение группы как единого хозяйствующего субъекта, управляемого материнской компанией. Консолидированный отчет о финансовом положении, как и любая форма консолидированной отчетности, составляется материнской компанией на основе предоставленных ей индивидуальных форм отчетностей, подготовленных отдельно каждой входящей в Группу организацией.

Рассмотрим технику составления консолидированного баланса на примере.

1 января 201X г. в результате переговоров была достигнута договоренность о продаже компании ОАО «Восход» 80 % уставного капитала ООО «Заря» на сумму 28 000 тыс. руб.

Акции были приобретены с оплатой денежными средствами, в результате чего компания ОАО «Восход» получила фактический контроль над хозяйственной деятельностью ООО «Заря», которая таким образом стала дочерней компанией.

Основываясь на данных бухгалтерской отчетности вышеуказанных организаций, составим консолидированный баланс на дату приобретения.

Представляется возможным выделить определенный алгоритм подготовки консолидированного баланса (отчета о финансовом положении), ключевыми элементами которого являются:

1. Определение доли участия в дочерней компании.
2. Расчет гудвилла.
3. Расчет неконтролирующей доли.
4. Расчет нераспределенной прибыли, относимой к акционерам материнской компании.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

5. Непосредственная подготовка консолидированного баланса.

Прежде всего, определим структуру группы и процент владения (рис. 1).

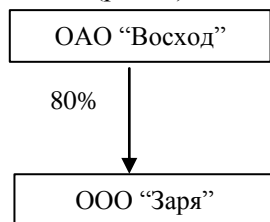


Рис.1. Структура группы

В таблице 1 представлены балансы материнской и дочерней компаний до операции приобретения и после нее. Здесь необходимо отметить, что статья «Денежные средства и денежные эквиваленты» в балансе материнской компании уменьшается на сумму, равную стоимости приобретенной дочерней компании, а также появляется статья «Инвестиции в ДК».

Таблица 1. Балансы материнской и дочерней компании до и после приобретения, тыс. руб.

Статьи	ООО «Заря»	ОАО «Восход»		Корректировки
		До приобрете-ния	После приобре-тения	
Внеоборотные активы	11609	201980	229980	
<i>в т.ч. Инвестиции в ДК</i>	-	-	28000	28000
Оборотные активы	47604	5711390	5683390	
<i>в т.ч. Денежные средства и денежные эквиваленты</i>	724	90640	62640	(28000)
Итого активов	59213	5913370	5913370	
Уставный капитал	276	22000	22000	
Добавочный капитал	6352	-	-	
Резервный капитал	41	5500	5500	
Нераспределенная прибыль	25880	439308	439308	
Обязательства	26664	5446562	5446562	
Итого пассивов	59213	5913370	5913370	

Согласно МСФО 3 для правильного расчета гудвилла при составлении консолидированной финансовой отчетности необходимо учитывать по справедливой стоимости возмещение, уплаченное за дочернюю компанию, а также активы, обязательства и условные обязательства. Таким образом, приобретенные активы, обязательства и условные обязательства на дату приобретения должны быть переоценены по справедливой стоимости. Для простоты расчетов будем считать, что на дату приобретения справедливая стоимость чистых активов ООО «Заря» совпадала с их балансовой стоимостью.

Стоимость чистых активов дочерней компании на дату приобретения рассчитывается как разница между справедливой стоимостью приобретенных активов и справедливой стоимостью ее обязательств, т.е. равна капиталу:

Чистые активы = $59213 - 26664 = 32549$ тыс. руб.

Далее, применив формулу 1, найдем разницу между суммой, уплаченной за дочернюю компанию, и справедливой стоимостью ее чистых активов:

$$\begin{aligned} \text{Гудвилл} &= 28000 - 32549 \times 80\% \\ &= 28000 - 26039,2 \\ &= 1960,8 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

На следующем этапе необходимо рассчитать неконтролирующую долю. Согласно учетной политике группы расчет указанного показателя предусматривает нахождение соответствующего процента в чистых активах дочерней компании, оцененных исходя из справедливой стоимости ее активов и обязательств. Таким образом, неконтролирующая доля будет равна:

$$\begin{aligned} \text{Неконтролирующая доля} &= 20\% \times 32549 \\ &= 6509,8 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

В рассматриваемом примере прибыль, заработанная дочерней компанией на дату приобретения, не включается в консолидированный баланс, поскольку не является результатом деятельности Группы как единого целого.

При составлении консолидированной отчетности методом покупки необходимо суммировать соответствующие строки балансов материнской и дочерних компаний, элиминировать

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

стоимость инвестиции материнской компании в каждую приобретенную организацию и стоимость капитала этой организации и ввести статьи гудвилла и неконтролирующей доли.

Все процедуры консолидации отражаются в специальном учетном регистре – консолидационных таблицах, в которых все изменения вносятся на уровне статей синтетической отчетности компаний, входящих в Группу, а не на уровне счетов бухгалтерского учета.

Можно говорить о том, что консолидированный учет представляет собой более высокий уровень обобщения информации о финансовом состоянии и результатах деятельности Группы, где также действует основополагающий принцип бухгалтерского учета – двойная запись.

Помимо консолидационных таблиц для отражения результатов вносимых в ходе консолидации изменений могут оформляться посредством составления консолидационных проводок. В этом случае изменения оформляются при помощи привычных для бухгалтеров терминов «Дебет» и «Кредит», но корреспонденция при этом устанавливается не между счетами бухгалтерского учета, а между статьями отчетности.

Еще одной особенностью консолидационных проводок является то, что корреспонденция зачастую не устанавливается между одной статьей по дебету и одной статьей по кредиту, а одновременно дебетуются все статьи и кредитуются все статьи, затрагиваемые консолидацией.

Корректировочная проводка по элиминированию инвестиций в рассматриваемом случае будет выглядеть следующим образом:

Д-т «Уставный капитал» 276 тыс. руб.
 Д-т «Добавочный капитал» 6352 тыс. руб.
 Д-т «Резервный капитал» 41 тыс. руб.
 Д-т «Нераспределенная прибыль» 25880 тыс. руб.

Д-т «Гудвилл» 1960,8 тыс. руб.
 К-т «Инвестиции в ДК» 28000 тыс. руб.
 Неконтролирующая доля уже была рассчитана выше.

Для облегчения процесса подготовки отчетности заполним консолидационную таблицу (таблица 2).

Таблица 2. Рабочая консолидационная таблица по составлению консолидационного баланса на дату приобретения 1 января 201X года, тыс. руб.

Статьи баланса	Баланс ООО «Заря»	Баланс ОАО «Восход»	Корректировки		Консолидированный баланс
			Д-т	К-т	
Актив					
Внеоборотные активы	11609	229980			215549,8
<i>в т.ч. Гудвилл</i>	-		1960,8		1960,8
<i>Инвестиции в ДК</i>	-	28000		28000	-
Оборотные активы	47604	5683390			5 730 994
Итого активов/промежуточный счет	59213	5913370	26039,2	26039,2	5946543,8
Пассив					
Уставный капитал	276	22000	276		22000
Добавочный капитал	6352	-	6352		0
Резервный капитал	41	5500	41		5500
Нераспределенная прибыль	25880	439308	25880		439308
Обязательства	26664	5446562			5473226
Неконтролирующая доля				6509,8	6509,8
Итого пассивов	59213	5913370	-	-	5946543,8

Консолидационный баланс группы предприятий на дату приобретения представлен в таблице 3.

Таблица 3. Консолидационный баланс группы на дату приобретения 1 января 201X года, тыс. руб.

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы, в т.ч.	387265,8	Капитал и резервы	466808
<i>Гудвилл</i>	1960,8	Обязательства	5473226
Оборотные активы	5 730 994	Неконтролирующая доля	6509,8

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Итого	5946543,8	Итого	5946543,8
-------	-----------	-------	-----------

При составлении консолидированной финансовой отчетности после даты приобретения дочерней компании материнская компания должна выполнить ряд действий, а именно:

- определить величину неконтролирующей доли в капитале дочерней компании на отчетную дату;
- определить сумму дополнительных корректировок в связи с переоценкой статей отчетности дочерней компании по справедливой стоимости на дату приобретения;
- элиминировать финансовые результаты внутригрупповых операций;
- исключить внутригрупповые остатки;
- проверить гудвилл на обесценение;
- рассчитать величину нераспределенной прибыли группы.

Процесс консолидации выполняется (как и на дату объединения бизнеса) путем построчного суммирования статей активов, обязательств, капитала с отражением соответствующих корректировок.

Далее составим консолидированный баланс на отчетную дату, а именно на 31 декабря 201X года.

Балансы обеих компаний на отчетную дату представлены в таблице 4.

На конец отчетного года справедливая стоимость чистых идентифицируемых активов ООО «Заря» соответствовала их балансовой оценке. Доля владения материнской компании не изменилась. Гудвилл обесценению не подвергался.

В течение анализируемого периода между компаниями были осуществлены следующие операции:

1. ОАО «Восход» выдала ООО «Заря» беспроцентный заем на 9 месяцев в размере 100 тыс. руб.

Согласно международным правилам остатки, возникшие в результате внутригрупповых хозяйственных операций, при составлении консолидированной отчетности подлежат исключению.

Так, в рассматриваемом примере исключается краткосрочный заем в размере 100 тыс. руб., отражаемый лишь в индивидуальных балансах организаций. Причем при проведении этой операции в балансе материнской компании статья «Денежные средства и денежные эквиваленты» должна уменьшиться на 100 тыс. руб., а в балансе дочерней компании соответственно – увеличиться на аналогичную сумму.

2. ОАО «Восход» закупила товары за 800 тыс. руб. и продала их за 1000 тыс. руб. своей дочерней компании ООО «Заря». Оплата товара в отчетном периоде произведена не была.

Таким образом, ОАО «Восход» в результате произведенной операции получила прибыль в размере 200 тыс. руб. Однако, отсутствие по группе компаний продаж внешним покупателям свидетельствует о том, что группа в целом никакой прибыли не получила, а значит при консолидации данная операция подлежит исключению.

Таблица 4. Бухгалтерские балансы компаний группы на 31 декабря 201X г., тыс. руб.

Статьи баланса	Баланс ООО «Заря» (ДК)	Баланс ОАО «Восход» (МК)
Актив		
Внеоборотные активы, в т.ч.	20735	392570
<i>Инвестиции в ДК</i>		28000
Оборотные активы, в т.ч.	84915	3678616
<i>Запасы</i>	52150	506710
<i>Займы выданные</i>	-	
<i>ДЗ за проданные ДК товары</i>	-	1000
Итого активов	105650	4071186
Пассив		
Уставный капитал	276	22000
Добавочный капитал	6352	-
Резервный капитал	41	5500
Нераспределенная прибыль, в т.ч.	26831	574217
Прибыль от продажи товаров ДК	-	200
Обязательства, в т.ч.	72150	3469469
<i>Займы полученные</i>	100	-
<i>КЗ ДК за приобретенные товары</i>	1000	-
Итого пассивов	105650	4071186

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Поскольку продукция в отчетном периоде не была оплачена при отражении операции по продаже ОАО «Восход» в индивидуальном балансе показывает увеличение своей дебиторской задолженности на 1000 тыс. руб., а компания ООО «Заря» соответственно показывает увеличение кредиторской задолженности на ту же сумму.

Материнская компания продала товары себестоимостью 800 тыс. руб., поэтому на эту сумму уменьшились ее запасы. Дочерняя ком-

пания, в свою очередь, отражает увеличение запасов на сумму, равную 1000 тыс. руб.

В данную сумму включены 200 руб. прибыли внутреннего оборота, то есть стоимость запасов дочерней компании завышена на 200 руб., и реальная себестоимость данных запасов для группы компаний составляет 800 руб.

В консолидированном балансе группы необходимо отразить эти запасы по их себестоимости.

Заполним консолидационную таблицу (таблица 5).

Таблица 5. Рабочая консолидационная таблица по составлению консолидационного баланса на отчетную дату 31 декабря 201X года, тыс. руб.

Статьи баланса	Баланс компании «Заря»	Баланс компании «Восход»	Корректировки		Консолидированный баланс
			Д-т	К-т	
Актив					
Внеоборотные активы, в т.ч.	20735	392570			387265,8
<i>Гудвилл</i>	-		1960,8		1960,8
<i>Инвестиции в ДК</i>	-	28000		28000	
Оборотные активы, в т.ч.	84915	3678616			3762231
<i>Запасы</i>	52150	506710		200	558660
<i>Займы выданные</i>	-	100		100	-
<i>ДЗ за проданные ДК товары</i>	-	1000		1000	-
Итого активов/промежуточный счет	105650	4071186	27339,2	27339,2	4149496,8
Пассив					
Уставный капитал	276	22000	276		22000
Добавочный капитал	6352	-	6352		-
Резервный капитал	41	5500	41		5500
Нераспределенная прибыль, в т.ч.	26831	574217	26831	760,8	574777,8
<i>Прибыль от продажи товаров ДК</i>	-	200	200		-
Обязательства, в т.ч.	72150	3469469			3540519
<i>Займы полученные</i>	100	-	100		-
<i>КЗ ДК за приобретенные товары</i>	1000	-	1000		-
Неконтролирующая доля				6700	6700
Итого пассивов	105650	4071186	-	-	4149496,8

$$\begin{aligned} \text{Неконтролирующая доля} &= 20\% \times 33500 \\ &= 6700 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

К нераспределенной прибыли Группы относится только нераспределенная прибыль материнской компании и прирост нераспределенной прибыли ОАО «Заря» после ее приобретения.

$$\begin{aligned} \text{Нераспределенная прибыль ДК} &= 80\% \\ &\times (\text{НП ДК на отчетную дату} \\ &- \text{НП ДК на дату покупки}) \\ &= 80\% \times (26831 - 25880) \\ &= 760,8 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Консолидированный баланс на 31 декабря 201X представлен в таблице 6.

Таблица 6. Консолидационный баланс Группы на 31 декабря 201X года, тыс. руб.

Актив		Пассив	
Внеоборотные активы, в т.ч.	387265,8	Капитал и резервы	602277,8
<i>Гудвилл</i>	1960,8	Обязательства	3540519
Оборотные активы	3762231	Неконтролирующая доля	6700
Итого	4149496,8	Итого	4149496,8

Таким образом, при составлении консолидированного баланса в него не включаются:

- показатели дебиторской и кредиторской задолженности между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами;

- финансовые вложения головной организации в уставные капиталы дочерних обществ и соответственно уставные капиталы дочерних обществ в части, принадлежащей головной организации;

- дивиденды, выплачиваемые дочерними обществами головной организации либо другим дочерним обществам, а также выплачиваемые головной организацией своим дочерним обществам;

- прибыли и убытки от операций между головной организацией и дочерними обществами, а также между дочерними обществами.

Итак, при составлении консолидированного баланса материнской и дочерней компаний на дату приобретения, прежде всего, необходимо элиминировать инвестиции в дочернюю компанию и акционерный капитал дочерней компании. Причем нужно иметь в виду, что в данном случае нераспределенная прибыль дочерней компании исключается в полном объеме, поскольку она была заработана ею до образования Группы.

В случае превышения справедливой стоимости возмещения, переданного контролирующим акционером, над его долей в справедливой стоимости чистых активов дочерней компании в консолидированном балансе необходимо отразить величину положительного гудвилла.

При условии, что доля контролирующей компании составляет менее 100 %, расчету подлежит показатель неконтролирующей доли, который также находит отражение в консолидированном балансе. Процедуры последующей консолидации опять же включают элиминирование инвестиций в дочернюю компанию, ее акционерного капитала, а также расчет неконтролирующей доли. Причем в балансе помимо нераспределенной прибыли материнской компании необходимо отразить долю материнской компании в приросте нераспределенной прибыли дочерней компании после ее приобретения. Все остатки по расчетам внутри группы,

доходы и расходы по сделкам внутри группы и нереализованная прибыль должны быть полностью исключены. Гудвилл, в свою очередь, обязательно проверяется на обесценение.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н))
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н))
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н))
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 11 «Совместная деятельность» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н))
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других предприятиях» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в редакции изменений и дополнений от 18.07.2012 г. №106н))
6. Гарант [Электронный ресурс]: информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
7. КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
8. Моторин А.Л. Особенности формирования головной бухгалтерской отчетности акционерного общества // Инновационное развитие экономики. 2012. № 3(9). С. 56-59.
9. Яковлева Л.Я. Методические основы трансформации отчетности российских организаций в соответствии с требованиями международных стандартов // Инновационное развитие экономики. 2012. № 5(11). С. 86-88.

Лисин Евгений Михайлович,
канд. экон. наук, доцент
кафедры экономики промышленности и организации предприятий
Национального исследовательского университета МЭИ
Россия, г. Москва
E-mail: lisinyum@mpei.ru

Стриелковски Вадим,
Ph.D, младший профессор Экономического института
Карлов университет в Праге,
Чешская Республика, г. Прага
E-mail: strielkowski@sv.cuni.cz

Анисимова Юлия Алексеевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита
Тольяттинского государственного университета,
России, г. Тольятти
E-mail: U.Anisimova@tltsu.ru

Гуща Анастасия Олеговна,
магистрантка кафедры экономики промышленности и организации предприятий
Национального исследовательского университета МЭИ
Россия, г. Москва
E-mail: guscha.anastasiya@mail.ru

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРНЫХ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИЙ РЫНОЧНОЙ СИЛЫ ГЕНЕРИРУЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ НА ОПТОВОМ РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Данная статья посвящена вопросу моделирования энергетических рынков и исследованию стратегического поведения энергетических компаний, в частности, применения стратегий рыночной силы. Особое внимание в работе уделяется влиянию структурных факторов на эффективность использования стратегий финансового и физического изъятия на рынке на сутки вперед.

Ключевые слова: оптовый рынок электроэнергии, рынок «на сутки вперед», агентное моделирование, рыночная сила, рыночные стратегии, генерирующие компании.

В условиях рыночного ценообразования проблема поиска наилучшей стратегии генерирующей компании на рынке электрической энергии становится одной из важнейших. Проблемы организации и функционирования рынков электроэнергии рассмотрены в трудах отечественных и зарубежных ученых, таких как Аюев Б.И.[1], Битеряков Ю.Ф.[2], Гительман Л.Д.[3], Лунина Е.В., Синюгин В.Ю., Трачук А.В., Тукенов А.А., Хант С., Шатлуорт Г., Стофт С. и др. Авторы выделяют устоявшуюся маргинальную стратегию поведения генерирующих компаний на рынке электроэнергии и отмечают, что в условиях продолжающейся либерализации рынка она уже зачастую не является оптимальной. Целевая установка субъекта рынка в условиях конкуренции становится

максимизация прибыли. Так, у генерирующих компаний появляется все больше возможностей для применения рыночной силы, которая позволяет им влиять на цену предложения и условия реализации электроэнергии на рынке. В работе Аюпова А.А. [4] рассмотрены модели взаимодействия участников рынка электрической энергии.

Привлекательность создания комплексных рыночных моделей в энергетике мотивирует к применению математического аппарата для проектирования моделей технологической инфраструктуры и стратегии поведения участников рынка. В данной искусственной среде участники рынка могут неоднократно взаимодействовать друг с другом и, таким образом, вос-

производить реалистичную технико-экономическую динамическую систему.

Последние работы в области разработки моделей оптового рынка электроэнергии показывают, что основное направление исследований связано с изучением поведения участников оптового рынка электроэнергии. Множество исследований, проведенных за последние десятилетия, опровергают основные положения классической экономики о рациональности поведения экономических агентов [5-7]. В реальности на поведенческую составляющую субъектов оказывает влияние множество факторов, в частности, взаимодействие между субъектами и их способность к накоплению опыта – самообучению. Понимание данного факта привело к созданию новых динамических моделей рынка электроэнергии, в основе которых лежит новая методология, базирующаяся на агентном моделировании. При этом модель рынка электроэнергии формируется из взаимодействия множества рыночных агентов, каждый из которых обладает определенными особенностями поведения.

Формирование целей статьи (постановка задания). Агентные модели обычно представляют собой вычислительно построенный виртуальный мир, состоящий из нескольких агентов (инкапсулированных программ), различные взаимодействия которых влияют на все события в мире в течение некоторого времени. Агенты в моделях могут описывать структурные элементы (например, узлы сетей передачи), организационные структуры (например, рынки) и когнитивные структуры (например, поведение трейдеров, и операторов рынка и энергетических брокеров). [8]

Агентный подход позволяет прогнозировать развитие событий при заданных начальных условиях и принять наилучшее решение. В ходе исследования оптимизационного и имитационных подходов к моделированию экономических систем был сделан вывод о том, что для изучения стратегий генерирующих компаний на рынке электрической энергии наиболее целесообразно использовать агентный подход, так как:

- существует возможность моделирования индивидуального поведения от разработки стратегии поведения до описания процесса взаимодействия с другими агентами;

- субъекты активны, система динамична, что позволяет оценить влияние принятых решений отдельных агентов на систему в целом;

- существует возможность адаптации и использования прошлого опыта агентов для фор-

мирования ими своего поведения (возможность обучения агентов).

В настоящее время имитационный подход к моделированию энергетических рынков получил распространение в основном только в работах зарубежных ученых. Существует множество коммерческих агентно-ориентированных моделей, позволяющих исследовать экономические процессы энергетических рынков, например, модель EMCAS, разработанная исследователями из Аргоннской национальной лаборатории [9]. Кроме того, такие исследователи, как *Bower* и *Bunn, Nicolaisen* и *Veit* использовали агентно-ориентированные модели для изучения важных аспектов реструктуризации энергетических рынков [10, 11].

В результате сравнительного анализа организации энергетических рынков разных стран было выявлено, что, несмотря на некоторые различия, все они основаны на общих принципах, что позволяет использовать зарубежный опыт для исследования отечественного энергетического рынка, в частности, экономические модели рынка WPMP (США).

Для целей исследования была выбрана открытая программная среда AMES университета Айовы США [12]. Одним из преимуществ модели AMES является воспроизведение системы самообучения трейдеров энергорынка, которая основывается на результатах экспериментов многоагентных игр Рота и Ерева [13]. Применяемые обучающие алгоритмы позволяют генерациям выбрать наилучшую методику формирования заявок на поставку электроэнергии, которые они ежедневно подают системному оператору AMES для участия на WPMP рынке на сутки вперед.

Проблема поиска наилучшей стратегии генерирующей компании на рынке электроэнергии на сегодняшний день является одной из важнейших в условиях продолжающейся либерализации рынка. Наиболее важным сектором с точки зрения формирования цены на рынке и гибкого управления графиком нагрузки является рынок «на сутки вперед», именно сектор свободной торговли, являясь наиболее конкурентным, позволяет участникам извлекать максимально возможные доходы [14].

В основе спотового рынка электроэнергии лежит механизм двусторонней аукционной торговли, устанавливающий единую равновесную цену для каждого узла расчетной модели на каждый час суток с учетом потерь и системных ограничений.

На рынке электроэнергии генерирующие компании могут применить ряд стратегических

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

инноваций, в основе которых лежит рыночная сила предприятия, что позволяет им максимизировать свой доход [15]. Базовые стратегии применения рыночной силы приведены в таблице 1.

Таблица 1. Базовые стратегии применения рыночной силы

Название стратегии	Механизм применения	Результат
Финансовое изъятие	Формирование заявок на поставку электроэнергии по более высокой цене (в частности выше предельных издержек выработки электроэнергии).	При преобладании на рынке спроса (неэластичности спроса) это должно привести к росту равновесной рыночной цены, а значит и потенциального дохода генераций.
Физическое изъятие	Подача заявок на поставку электроэнергии с сокращенным объемом в сравнении с тем, который может быть выработан на генерирующем оборудовании предприятия.	Изъятие определенного количества мощности с рынка, а значит также рост равновесной рыночной цены.
Физическое изъятие при помощи свободных двусторонних договоров.	Закключаются свободные двусторонние договоры, с помощью которых изымается часть «дешевого» объема	Возникающий дефицит энергетических мощностей приводит к увеличению равновесной рыночной цены.

Несмотря на различия в механизме этих стратегий, их использование ведет к одинаковым результатам и последствиям – сдвиг кривой предложения влево вверх и, соответственно, повышение рыночной цены на электрическую энергию. [15]

Возможность эффективного применения рыночной силы генерирующими компаниями обусловлена внешними и внутренними факторами и представлена в таблице 2.

Таблица 2. Факторы, определяющие эффективность применения рыночной силы генерирующими компаниями на рынке на сутки вперед

Факторы	Описание
<i>Внутренние</i>	
Структура издержек	-функции переменных и постоянных издержек генерирующей компании, применяющей рыночную силу
<i>Внешние</i>	
Структура сети	-количество узлов и ветвей сети, их конфигурация, -пропускная способность ветвей сети, -распределение поставщиков и потребителей по узлам сети, -потери при передаче электрической энергии между узлами сети и стоимость такой передачи
Структура спроса на электрическую энергию	-общее количество гарантирующих поставщиков, -количество гарантирующих поставщиков в узле k , -электрическая нагрузка гарантирующих поставщиков в каждый час суток
Структура предложения	-общее количество генераций, -количество генераторов расположенных в узле k , -функции издержек и допустимый интервал производственной мощности конкурентов

Оценить эффективность применения стратегий рыночной силы можно с помощью следующих результирующих показателей:

- рыночная цена электрической энергии в узле, к которому подключена генерация, применяющая рыночную силу;
- объем электрической энергии, реализованной генерацией, применяющей рыночную силу;

- выручка генерации, применяющей рыночную силу;
- прибыль генерации, применяющей рыночную силу.

Для оценки влияния на результирующие показатели факторов, указанных в таблице 2, был проведен ряд экспериментов с использованием механизмов имитационного моделирования на

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

базе программно-вычислительного комплекса AMES.

Очевидно, что возможность применения рыночной силы генерирующими компаниями в первую очередь зависит от соотношения спроса и предложения на рынке на сутки вперед в каждый час суток. Поэтому для определения влияния остальных факторов в рамках эксперимента задаем фиксированное значение спроса на каждый день и каждый час суток.

Рассматриваемая упрощенная модель энергосистемы состоит из трех узлов и трех ветвей сети и включает три генерации и трех потребителей (рисунок 1, 2). Данная структура была выбрана с целью создания рыночной модели, предназначенной для отслеживания влияния изменения структурных факторов на показатели эффективности генераций при прочих равных условиях.

На рисунке 1 представлена тестовая модель с симметричной структурой сети.

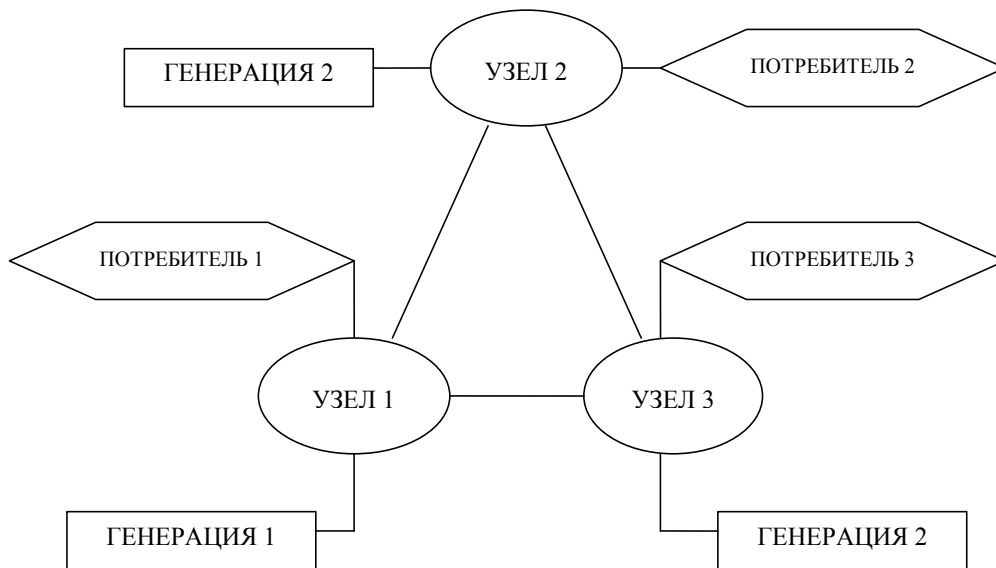


Рис. 1. Тестовая модель с симметричной структурой сети

На рисунке 2 представлена тестовая модель с несимметричной структурой сети.

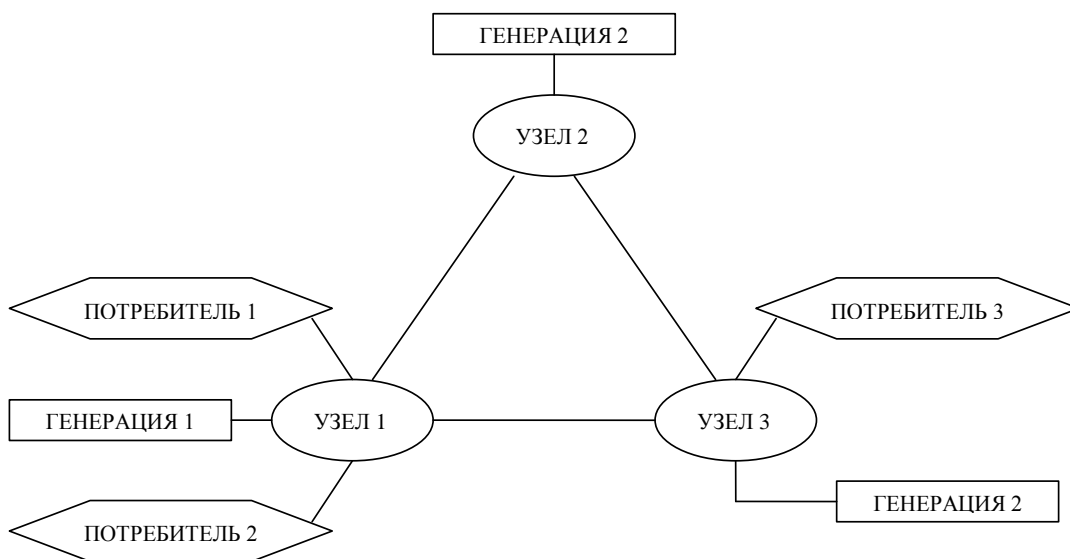


Рис. 2. Тестовая модель с несимметричной структурой сети

Эксперименты спланированы таким образом, что при изменении одного фактора, остальные условия не изменяются. Для наглядности выбраны низкие, средние и высокие значения исследуемых показателей, при этом порядок сопоставим с реальными данными энергетических компаний.

В результате проведенных экспериментов были получены следующие результаты:

1. Ограничением повышения рыночной цены с помощью финансового изъятия является эластичность спроса по цене, следующая ценовая ступень более высокой заявки или ограничение системы на возможность применения рыночной силы (предельный уровень цен, если следующей заявки с более высокой ценой не существует).

2. С точки зрения поведенческого подхода, самая дорогая генерация имеет наибольшую мотивацию к применению рыночной силы, чтобы компенсировать высокие издержки, она оказывает наибольшее влияние на цену, также на выручку и прибыль при отсутствии изменения объема. Наименьший эффект от применения рыночной силы получает генерация со средним значением издержек, исключением является случай среднего значения постоянных издержек при прочих равных условиях, где такая генерация получает максимальную прибыль из трех генераций. В то же время генерация с минимальными издержками, являясь ценовым лидером, стремится использовать свои преимущества.

3. Величина постоянных издержек в большей степени определяет склонность генерирующей компании к завышению рыночной цены при применении стратегии финансового изъятия.

4. Ограничения пропускной способности сети могут создать конкурентные преимущества для ряда энергокомпаний, что приводит к увеличению эффекта от применения финансового изъятия из-за меньшего снижения объема.

5. На изменение цены влияет высота ступени стратегической заявки: чем больше разница между ценой в стратегической заявке и равновесной ценой в условиях отсутствия рыночной силы, тем большее изменение цены влечет за собой применение стратегии изъятия.

6. Если цена стратегической заявки ниже чем в ценообразующей заявке без применения рыночной силы, то подача такой заявки не приводит к изменению рыночной цены.

7. Изменение объема, принятого рынком, зависит от соотношения длины (то есть объемов предложения) стратегической заявки и суммарной длины ступеней, расположенных справа от точки равновесия в условиях без применения рыночной силы и ниже точки равновесия при условии применения рыночной силы.

8. Стратегия физического изъятия приводит к повышению цены до следующего ценового уровня при условии, что величина изъятия превышает объем ценообразующей заявки, не принятый рынком.

9. Генерация, заявка которой не проходит конкурентный отбор при маргинальной стратегии ценообразования, не может эффективно применять стратегии рыночной силы на рынке на сутки вперед.

10. В отличие от финансового изъятия стратегия физического изъятия позволяет повышать рыночную цену, только переходя на следующую ценовую ступень. Установление цены между ближайшими ценовыми уровнями путем физического изъятия невозможно.

11. Снижение выручки в результате применения стратегии рыночной силы не говорит однозначно об ее неэффективности, так как снижение выручки не всегда влечет за собой снижение прибыли.

12. Применение рыночной силы эффективно с точки зрения увеличения выручки компании в том случае, если новое (в результате применения стратегии изъятия) значение рыночной цены по отношению к конкурентному значению превышает отношение объема электрической энергии, принятого рынком без применения рыночной силы к его новому объему.

$$\frac{Pe'}{Pe} > \frac{Q_i}{Q_i'}, Q_i' \neq 0 \quad (1)$$

13. Применение рыночной силы i генерацией будет эффективно с точки зрения увеличения прибыли при условии, что изменение равновесной цены, умноженное на первоначальный объем заявки, принятый рынком, больше произведения разности новой равновесной цены и цены заявки при маргинальной стратегии на изменение объема.

$$(Pe' - P_i) \cdot \Delta Q < \Delta Pe \cdot Q_i \quad (2)$$

14. При прочих равных условиях, компания, применяющая финансовое изъятие, загружается в меньшей степени, чем ее конкуренты. Однако из-за увеличения равновесной цены, данная стратегия все равно приводит к увеличению прибыли компании.

15. Применение рыночной силы i генерацией в узле k оказывает влияние на равновесную цену во всех узлах и загрузку каждого генератора в отдельности, а, следовательно, и прибыль компаний-конкурентов.

16. Во всех случаях генерация i получает более высокую прибыль при применении рыночной силы компанией-конкурентом по сравнению с результатом от применения рыночной силы i генерацией. Это объясняется тем, что стратегия изъятия предполагает снижение за-

грузки i генерации, т.е. часть заявленного объема не принимается рынком.

17. В некоторых случаях i генерация, применяющая стратегию финансового изъятия, загружается на полную мощность. Это возможно при условии, что цена предложения данной генерацией выше истинного значения ее издержек и ниже цены предложения конкурентов ($MC_i^{true} < MC_i^R < MC_{\neq i}^R$). Если заявка такой генерации являлась ценообразующей без применения рыночной силы, то появляется возможность повышения рыночной цены до следующего ценового уровня. Однако такие заявки не приводят к максимальному результату.

Следствием продолжающейся либерализации рынка электроэнергии является то, что у генерирующих предприятий появляются все больше возможностей для применения рыночной силы, которая позволяет им влиять на цену предложения и условия реализации электроэнергии на рынке без реакции со стороны конкурентов. С помощью методов имитационного моделирования авторами разработана модель рынка «на сутки вперед», позволяющая исследовать стратегическое поведение генерирующих компаний.

В статье представлены основные факторы, оказывающие влияние на эффективность применения рыночной силы генерирующими компаниями. На основе проведенных модельных экспериментов предложены параметры оценки результатов применения рыночных стратегий генерирующими компаниями на оптовом рынке электрической энергии, определены условия, при которых применение стратегий изъятия (финансового и физического) приводит к увеличению прибыли и/или выручки компании. При этом, по-нашему мнению, здесь возможно применение инструментов риск-инженерии, рассмотренные подробно в работе Аюпова А.А. «Риск-инжиниринг как элемент финансовой инженерии на рынке инновационных финансовых продуктов», позволяющие в значительной степени снизить возникающие риски [16].

Результаты исследования позволяют для генерирующих компаний получить оценки возможного эффекта от применения стратегий финансового и физического изъятия с учетом конъюнктуры рынка и ряда физических ограничений, накладываемых структурой энергосети.

Список литературы

1. Аюев Б. И. Вычислительные модели потокораспределения в электрических системах / Б. И. Аюев, В. В. Давыдов, П. М. Ерохин, В. Г. Неуймин. – М.: Флинта: Наука, 2008. – 256 с.
2. Лукьянова, А.Н., Битеряков, Ю.Ф. Особенности контроллинга в атомной энергетике / А.Н. Лукьянова, Ю.Ф. Битеряков // Вестник ОрелГИЭТ, 2012, №2(20) – С. 56-61.

3. Гительман Л. Д., Ратников Б. Е. Энергетический бизнес: учебник - 3-е изд., перераб. и доп.-М.: Издательство "Дело" АНХ, 2008. - 416с.
4. Анисимова, Ю.А., Аюпов, А.А. Модели хеджирования финансовых рисков на рынках электрической энергии / Ю.А. Анисимова, А.А. Аюпов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2012. № 3. С.111-115.
5. Kahneman, D., Tversky, A. (Eds.). Choices, values and frames. – New York: Cambridge University Press, 2000
6. Borenstein S. The trouble with electricity markets: Understanding California's restructuring disaster // Journal of Economic Perspective, vol. 16, № 1, 2002.
7. Tesfatsion L. and Kenneth L. Judd. Handbook of Computational Economics, Vol.2: Agent-Based Computational Economics. Handbooks in Economics Series, North-Holland, Amsterdam, 2006.
8. Лисин Е.М., Стриелковски В., Григорьева А.Н. Применение агентного подхода для моделирования экономического поведения энерготрейдеров на оптовом рынке электрической энергии // Российский научный журнал «Экономика и управление». 2013. № 1 (87). – С. 103-108.
9. Macal C., North M. Tutorial on agent-based modeling and simulation. Proceedings of the 2005 Winter Simulation Conference. Center for Complex Adaptive Systems Simulation (CAS) - Argonne National Laboratory, 2005.
10. North M., Conzelmann G., Koritarov V., Macal C. American Power Conference. E-laboratories: agent-based modeling of electricity markets. April 15-17, 2002 Chicago, IL, USA.
11. Lisin E. Grigoryeva A. Generators' strategic behavior research based on the agent approach to the power market modeling. – Czech Journal of Social Sciences, Business and Economics, VOL. 1, ISSUE 1, p. 75-81 ISSN 1805-6830, 2012
12. Tesfatsion, Leigh (2007c). The AMES Market Package (Java): A Free Open-Source Test Bed for the Agent-based Modeling of Electricity Systems, Website available at: <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/AMESMarketHome.htm>
13. Roth A., Erev I. Learning in Extensive-Form Games: Experimental Data and Simple Dynamic Models in the Intermediate Term // Games and Economic Behavior, 1995
14. Stoft S. Power system economics: designing markets for electricity, in Institute of Electrical and Electronics Engineers, IEEE Press, 2002
15. Лисин Е.М., Амелина А.Ю. Разработка стратегической инновации генерирующей компании на основе применения модели финансового изъятия на рынке электроэнергии // Сборник 6-й международной школы-семинара молодых ученых и специалистов «Энергосбережение – теория и практика» - М.: МЭИ, 2012
16. Аюпов А.А. Риск-инжиниринг как элемент финансовой инженерии на рынке инновационных финансовых продуктов // Экономические науки. 2007. № 37 С. 363-366.

Шилова Любовь Федоровна,

*д-р экон. наук, доцент, заведующая кафедрой
бухгалтерского учета, анализа и аудита
Тюменского государственного университета
Россия, г. Тюмень
E-mail: ShilovaL57@mail.ru*

Зыкова Наталья Павловна,

*аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Тюменского государственного университета
Россия, г. Тюмень
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Рассмотрены теоретические положения о развитии категории "капитал", сформулированы задачи учета объектов капитала в соответствии с требованиями управления.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, движение капитала, классификация видов, учет и отчетность.

Развитие рыночных отношений в российской экономике предъявляет новые требования к содержанию учета и характеру взаимосвязей бухгалтерского учета с другими экономическими дисциплинарными направлениями науки: математикой, статистикой, экономическим анализом, аудитом и др., синергетический эффект от которых дает новую направленность формирования учетно-аналитической информации.

Следует заметить, что новые направления и развитие теории во многом обусловлены методологическим единством бухгалтерского учета и смежных научных областей: экономического анализа и аудитом.

Каждая область научных знаний (наука) имеет свой предмет и объекты, свой метод, при помощи элементов которого изучаются и исследуются объекты и предмет. Единые методические подходы обусловлены здесь самой сущностью и содержанием определений предмета и объекта.

Что касается предмета бухгалтерского учета, анализа и аудита, то многочисленные научные и методические публикации отечественных экономистов отмечают, что основой предмета является финансово-хозяйственная деятельность экономического субъекта. У бухгалтеров многочисленные определения предмета бухгалтерского учета подчеркивают, что предметом

является "хозяйственная деятельность организации или совокупность фактов хозяйственной жизни ..." [1], или "кругооборот хозяйственных средств, в процессе которого ... предприятия получают доходы, возмещающие его расходы на производство и реализацию продукции и увеличивающие вложенный капитал ..." [2], или "... факты хозяйственной жизни, совокупность которых характеризует хозяйственную деятельность предприятий ..." [5], или "... производственно-хозяйственная деятельность экономического субъекта, оцененная в денежном выражении" [4] и т.д.

Однако в последние годы появились иные подходы к видению предмета бухгалтерского учета. В.Ф.Палий в своей работе "Теория бухгалтерского учета: современные проблемы" высказал мнение о том, что предметом бухгалтерского учета следует считать капитал в его движении: "в качестве предмета бухгалтерского учета выделяется та часть хозяйственной деятельности, которая опосредована движением индивидуального либо общественного капитала" [1, с. 14].

Эта позиция, на наш взгляд, даже не требует доказательства. Она настолько очевидна, что достаточно привести сопоставление процесса воспроизводства промышленного капитала, которым пользуются балансоведы с XX века, с общей схемой организации учета (рис. 1).

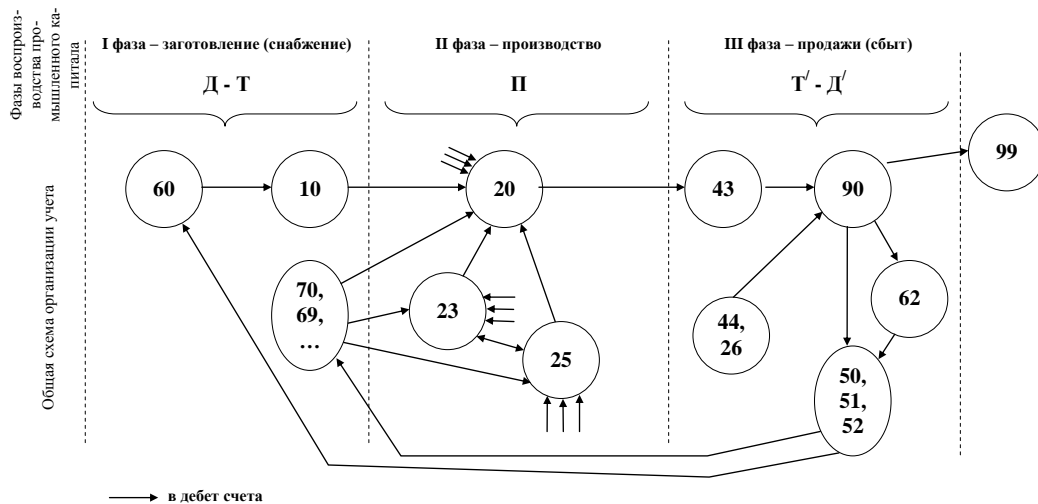


Рис. 1. Схема организации учета с позиции движения капитала

На рисунке видно, что каждой фазе производственного процесса (заготовление, производство, продажи) соответствует фаза движения промышленного (оборотного) капитала. Трансформация капитала, происходящая в процессе его воспроизводства, в целом не меняет его сущность как оборотного, однако позволяет воспроизвести ту его часть, которая в экономической теории трактуется как "прибавочная стоимость", а в бухгалтерском учете отражается как объект – нераспределенная прибыль. Движение капитала, отражаемое всей схемой организации бухгалтерского учета, позволяет действительно определять его в качестве предмета бухгалтерского учета.

Эта позиция, являющаяся, на наш взгляд, аксиомой, требует все же обоснования таких вопросов как: какое место занимает категория "капитал", принятый в качестве предмета бухгалтерского учета, в общей классификации видов капитала, взаимодействующих в процессе деятельности хозяйствующего субъекта? пра-

вомерно ли отражаются в современном формате бухгалтерского баланса виды капитала – основного, оборотного, уставного? какой из видов капитала относится к источникам жизнедеятельности организации? как найти компромисс при новом подходе к определению предмета бухгалтерского учета между экономической и бухгалтерской позициями по отношению к категории "капитал"?

Эволюцию развития капитала как явления в экономической науке можно проследить, начиная с основных фундаментальных трудов английских экономистов А.Смита, Дж.Милля, А.Маршалла, французского экономиста Фр.Бастиа, австрийского экономиста А.Шумпетера и многих других, в каждом из которых теория о капитале получала новое направление развития. Современные авторы, пытаясь осмыслить методологическую глубину категории "капитал", используют классические труды для обоснования классификационных видов капитала и их взаимосвязи. Пример отражен на рисунке 2.

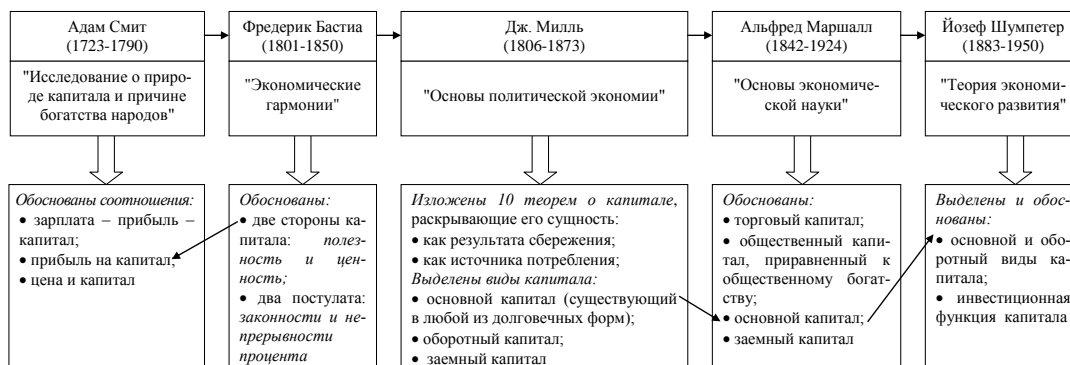


Рис. 2. Логическая схема исследования генезиса теорий о капитале [3, с. 15]

При помощи генезиса теорий о капитале многие авторы исследуют разные концептуальные направления, связанные с созданием, формированием, вложением, изъятием и привлечением капитала. Например, в теории создания капитала ключевой позицией могут быть выбраны "сбережения"; в теории формирования капитала часто отражается проблема увеличения уставного капитала за счет полученной прибыли. В направлениях вложения капитала рассматриваются его классификационные виды: вложения в *уставный капитал* формируют *собственный капитал*; вложения в производство определяют *оборотный капитал*; вложения в долгосрочные активы (средства производства) формируют *основной капитал*; операции изъятия осуществляются в основном с *частным капиталом*; а для операций привлечения объектом становится *заемный капитал*; и т.д. Все многообразие видов капитала и операций с ними отражается в бухгалтерском учете и отчетности организаций, что послужило, в свою очередь, мотивом для выделения категорий "капитал" и "движение капитала" в качестве ключевых при определении предмета бухгалтерского учета.

Однако, вступивший в действие с 1 января 2013 года Федеральный закон "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ, не содержит таких понятий как предмет и метод бухгалтерского учета. Категория капитал исключена даже из состава объектов бухгалтерского учета. В соответствии со статьей 5 закона "объектами бухгалтерского учета экономического субъекта являются: 1) факты хозяйственной жизни; 2) активы; 3) обязательства; 4) источники финансирования его деятельности; 5) доходы; 6) расходы; 7) иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами". Трудно сказать, чем руководствовался законодатель: международными стандартами финансовой отчетности (в которых в качестве *элементов отчетности* выделены: активы, обязательства, капитал, доходы и расходы) или классическим балансоведением, принципы и нормы которого используются для формирования российской бухгалтерской отчетности различных отраслей и хозяйств, начиная с 20-х годов прошлого столетия (статическая концепция которого основана на имущественном подходе, а динамиче-

ская – на движении кругооборота капитала) или какими-то другими концепциями. В любом случае остается под вопросом исчезновение категории капитал из базовых категорий – объектов бухгалтерского учета. Можно лишь предположить, что такой объект как "источники финансирования деятельности" организации по-прежнему включают собственный и заемный капитал, в составе собственного капитала по-прежнему можно выделить уставный капитал и т.д. Любая интерпретация базовой терминологии вносит неопределенность не только в теорию, но и в практику бухгалтерского учета, для которой классификация объектов важна с точки зрения формирования аналитических позиций в информации, значимой для принятия управленческих решений, для составления универсальных планов счетов для организаций разной отраслевой направленности (банков, бюджетных, страховых организаций, инвестиционных фондов, коммерческих организаций и т.д.). Универсальность, в свою очередь, не должна порождать разное трактование одних и тех же объектов бухгалтерского учета, напротив должна исходить из унификации подходов и единых принципов формирования бухгалтерской отчетности. По крайней мере, этого придерживаются большинство национальных учетных систем в мире и особенно стран с развитой рыночной экономикой.

Унификация и стандартизация бухгалтерского учета на протяжении многих десятилетий считаются по праву важнейшими направлениями дальнейшего его развития во всем мире. Глобализация экономики и создание единого информационного пространства не могут быть эффективными без понимания отчетности компаний одной страны в другой, в процессе как привлечения инвестиций, так и в процессе перемещения капитала, ресурсов из одной страны в другую.

Теоретическое развитие движения капитала в качестве элемента российской бухгалтерской отчетности Я.В. Соколов и В.Ф. Палий рассматривали на примере его промышленной формы. А из определения капитала как предмета бухгалтерского учета они выводили две его основные задачи:

"1 – обеспечение учета и контроля сохранности вложенного капитала во всех фазах кру-

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

гооборота и его приумножения либо утраты в процессе хозяйственной деятельности;

2 – создание необходимой информации для управления эффективным применением вложенного капитала.

По мнению В.Ф. Палия, решение первой задачи обеспечивается бухгалтерским финансовым учетом, решение второй – бухгалтерским управленческим учетом, хотя предметом и финансового, и управленческого учета является один и тот же капитал организации. Единый предмет порождает единство метода исследования капитала не только в системе учета, но и в экономическом анализе" [1, с. 11].

Нельзя не отметить значимость рассматриваемой категории и для аудита, главной целью которого является подтверждение достоверности бухгалтерской финансовой отчетности в концепции "непрерывно действующего предприятия". Непрерывность деятельности "в обозримом будущем" в международных стандартах финансовой отчетности рассматривается всегда в сочетании с необходимостью роста рыночной стоимости бизнеса. Такие оценки, безусловно, требуют правильного определения и понимания таких объектов бухгалтерского учета и элементов бухгалтерской финансовой отчетности как капитал. Это свидетельствует о том, что единственной и верной основой для выработки но-

вых направлений развития теории бухгалтерского учета являются классические учения о капитале и о балансоведении.

Список литературы

1. Аверчев И.В. Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками / Игорь Аверчев. – М.: Вершина, 2005. – 680 с.
2. Ануфриев В.Е. Теория бухгалтерского учета. М., 2002.
3. Зубарева Л.В. Методология учета и анализа инвестиций в основной капитал. Дисс. на соиск. уч. степ. д-ра экон. наук. Йошкар-Ола: Марийский государственный технический университет. 2009. – 347 с.
4. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета. – Учебник.– М.: Финансы и статистика, 2004. – 592 с.
5. Любушин Н.П., Жаринов В.В., Бородин Н.В. Теория бухгалтерского учета: Учеб. пособие // Под ред. В.Д. Новодворского. М., 2000
6. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 86 с.
7. Миронова О.А., Дмитракова Н.Д. Развитие бухгалтерского учета и его методологического инструментария в современных условиях // Экономические науки. 2012. № 89. С. 148-156.

Мальсагов Идрис Алиханович,

канд. экон. наук, соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита

Поволжского государственного технологического университета

Россия, г. Йошкар-Ола

E-mail: kbua@inbox.ru

МЕТОДИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Рассмотрены важнейшие вопросы применения методического инструментария стратегического управленческого учета на основе системы сбалансированных показателей и стратегического анализа на основе системного подхода и использования прогнозных моделей.

Ключевые слова: стратегия, учет, сбалансированные показатели, управление системой, показатели, цели развития.

Информация для принятия стратегических решений носит двойкий характер: своевременное представление информации для рассмотрения потенциальных стратегических решений в контексте основных целей и задач, с одной стороны, и формирование информации для стратегических решений одноразового и уникального характера – с другой. В настоящее время важными признаются стратегические решения в области устойчивого развития бизнеса. С этой целью пересматриваются конкурентные стратегии, ключевые факторы успеха организации, ее конкурентная позиция, меняющаяся во внешней среде.

Для многих российских организаций характерна ситуация, когда внешняя среда одинаково воздействует на все действующие структурные подразделения (дочерние предприятия и филиалы) организации. Поэтому диагностика текущей деятельности и анализ внешней среды, в которой осуществляется эта деятельность, может быть выполнена на уровне организации в целом (общекорпоративном уровне), что позволяет принимать стратегические решения на основе адекватного восприятия внешней среды. Внутренний стратегический анализ, при помощи которого выявляется наиболее значимая информация, должен проводиться на том уровне, где осуществляется контроль над ресурсами организации и принимаются решения по эффективности их использования.

Необходимость корректировки корпоративных стратегических задач может возникнуть и в результате анализа внешней среды, которая включает массу сфер (демографическая ситуация, социальная и политическая обстановка,

законодательная среда, конкуренция, место на рынке и др.), влияющих на реализацию цели и стратегических задач.

Способность реализовать стратегические задачи в повседневной деятельности организаций является очень важным качеством, которое "привить" современным руководителям бывает достаточно сложно. Это связано с тем, что стратегия, являясь уникальным и эффективным способом создания стоимости организации, имеет тенденцию к изменению. Изменение внешней среды и внутреннего роста самой организации являются факторами изменений самой стратегии. Однако, методы, т.е. инструменты, с помощью которых проводится оценка стратегических решений, за изменениями самой стратегии не успевают.

Современные российские организации, также как и зарубежные, организуют свою деятельность через децентрализованные бизнес-подразделения и команды, которые находятся значительно ближе к клиентам, чем аппарат управленцев – менеджеров организации. Воплощение масштабных программ таких организаций требует стратегического соответствия и связи между бизнес-единицами, вспомогательными подразделениями и персоналом, с одной стороны, и самой стратегией – с другой. Глубокая проработка стратегии и распространение ее между всеми участниками должна быть постоянным процессом, в основе которого положена идея замены долговременной программы создания стоимости компании. Такие программы в мировой практике базируются на системе сбалансированных показателей.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Р. Каплан и Д. Нортон [1] приводят ставшие известными пять принципов организации, ориентированной на стратегию:

- 1- перевод стратегии на операционный уровень;
- 2 – создание стратегического соответствия организации;
- 3 – стратегия как повседневная работа каждого сотрудника;
- 4 – стратегия как непрерывный процесс;
- 5 – активизация изменений как результат активного руководства топ-менеджеров.

Реализация названных принципов, по мнению авторов, позволяет рассматривать стратегию как непрерывный процесс, используя для этого систему сбалансированных показателей (ССП). Российскими учеными достаточно часто рассматривается СПП, включающая четыре составляющих: финансовую, клиентскую, составляющую внутренних бизнес-процессов, составляющую обучения и роста (развития). Широкое освещение подходов к формированию СПП в организациях различной отраслевой принадлежности дает основание судить не только о применении предлагаемой зарубежными учеными системы, но и о ее развитии. Развивать такую систему, по нашему мнению, следует с учетом тех составляющих результативности деятельности организаций, которые продиктованы Руководством по отчетности в области устойчивого развития, о чем мы уже писали [2].

В этой связи стратегический анализ следует рассматривать в отношении анализа ключевых показателей стратегического развития компании (холдинга) и ее структурных подразделений (дочерних организаций), отраженных в стратегической управленческой отчетности. Иерархическая структура управления обуславливает иерархичность формирования внутренней управленческой отчетности, в которой на каждом отдельном уровне управления осуществляется свод показателей на основе отчетов структурных подразделений этого уровня. На верхнем уровне внутренняя управленческая отчетность с данными о ключевых показателях стратегического развития холдинга может быть подвергнута процедуре консолидации, если этого требует постановка конкретной задачи стратегического развития с использованием конкретных ключевых показателей.

Стратегически анализ – это анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на прогнозные значения ключевых показателей стратеги-

ческого развития. Поскольку методология анализа должна строиться с учетом структуры показателей (из-за структурной сложности управления холдингом и формирования отчетности), то основным методологическим приемом стратегического анализа, на наш взгляд, следует признать *морфологический*.

Термином "морфология" определяется учение о внутренней структуре исследуемых систем (организмов, языков) или сама внутренняя структура этих систем. Это свидетельствует о характеристике морфологического анализа как структурного, с одной стороны. С другой, его считают эвристическим, поскольку метод основан на подборе возможных решений для отдельных частей задачи и в последующем систематизировано получение их сочетаний (комбинировании) [3].

В современном виде методы морфологического анализа сложных проблем были разработаны швейцарским ученым Ф.Цвики (Zwicky), что и послужило использованию этого подхода под названием метода Цвикки. Основная идея морфологического анализа заключается в поиске всех возможных вариантов решения поставленной задачи путем комбинирования основных структурных элементов объекта или их признаков. Осуществляется морфологический анализ в несколько этапов, среди которых принято выделять: 1 – постановку цели и поиск конструктивных разновидностей разрабатываемой системы; 2 – выделение отдельных частей задачи (узловых точек), которыми могут быть подсистемы, их функции; 3 – для каждой узловой точки выбираются варианты решений; 4 – проводится сравнительный анализ всех вариантов с проверкой на соответствие условиям задачи, а также на несовместимость отдельных вариантов в общей совокупности, на реализуемость. В экономике и ее прикладных направлениях морфологический метод используется редко. Первым, пожалуй, наиболее полным подходом к решению экономической задачи – анализу циклических колебаний в развитии хозяйствующего субъекта, было исследование В.Л. Поздеева. Применение морфологического анализа к каждому хозяйственному циклу, выделением в каждом цикле конкретных стадий (структурный подход) позволил ему определять морфологическую структуру хозяйственного цикла с выделением продолжительности цикла поворотных и переходных точек и построением

в итоге накопительной морфологической карты циклов.

При формировании каждого из ключевых показателей развития необходимо учитывать временной период (цикл), а также "структурные" элементы ключевого показателя, поскольку он формируется на уровень сложно организованного холдинга. Поэтому стратегический анализ должен базироваться на теории циклического развития хозяйствующих субъектов, о чем мы уже отмечали в предыдущих разделах диссертации, рассматривая синергетический подход к формированию интегрированной информации.

Каждая стадия цикла развития холдинговой структуры имеет свои особенности, обусловленные внешними и внутренними факторами и их влиянием на формирование ключевых показателей деятельности. Стратегический анализ на отдельной стадии может иметь разный инструментарий, теоретически обусловленный необходимостью оценки, диагностики, организационно-экономического моделирования ситуаций, и других подходов. Теории внутрифирменного управления, основанные на информационных технологиях, позволяют выбранные инструменты анализа развивать на высоком техническом уровне.

Стратегиями анализа, например, в системе внутрихолдингового управления можно выделить четыре основных:

- структурная (административная) стратегия анализа;
- финансовая стратегия анализа;
- распределенная (горизонтальная) стратегия анализа;
- смешанная стратегия.

Первому типу стратегии, также как и системе управления, свойствен иерархический подход, где все субъекты анализа характеризуются передачей управляющих (волевых) воздействий сверху-вниз вдоль так называемой "вертикали власти".

Второму типу стратегии, финансовому, свойственно выделение определенного количества центров затрат и центров прибыли, для которых выбираются методики анализа. Указанные центры получают определенную долю от прибыли головной организации, рассчитываемую по определенным алгоритмам с учетом работающих в системе управления "функций стимулирования".

Третьему типу стратегии распределение по горизонтальному принципу свойственно наличие горизонтальных связей между объектами как, например, это просматривается в отношениях между сотрудниками организации. Волевые воздействия направлены вдоль (в прямом и обратном направлениях) технологической цепочки, соответствующей конкретной процедуре внутрихолдингового функционирования. Между субъектами могут существовать обратные связи, что позволяет интегрировать аналитическую информацию по горизонтали управления.

Четвертый смешанный тип стратегии анализа использует различные комбинации, что чаще встречается на практике и позволяет сделать его инструментарий более эффективным. На рисунке 1 показаны схемы расположения объектов анализа, свойственные первым трем типам стратегии.

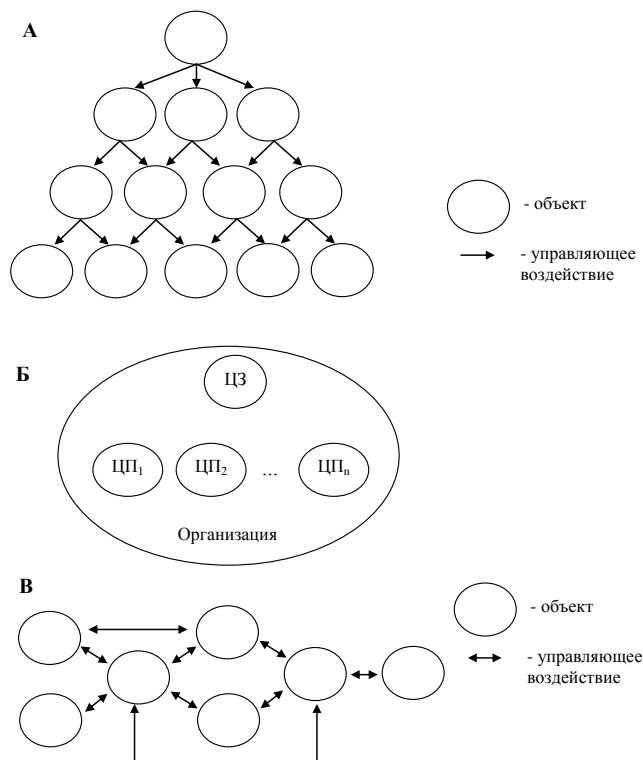


Рис. 1. Схемы типов стратегии анализа: А – структурного; Б – финансового; В – распределительного (горизонтального) [4]

Любая совокупность взаимодействующих элементов, в том числе и представленных на рисунке, может быть охарактеризована как система. Определяя цикл, как совокупность последовательно сменяющих друг друга стадий, В.Л. Поздеев представляет систему в качестве цикла

развития хозяйствующего субъекта, выделяя переходные и поворотные моменты системы, необходимые для анализа циклических колебаний (рис. 2).

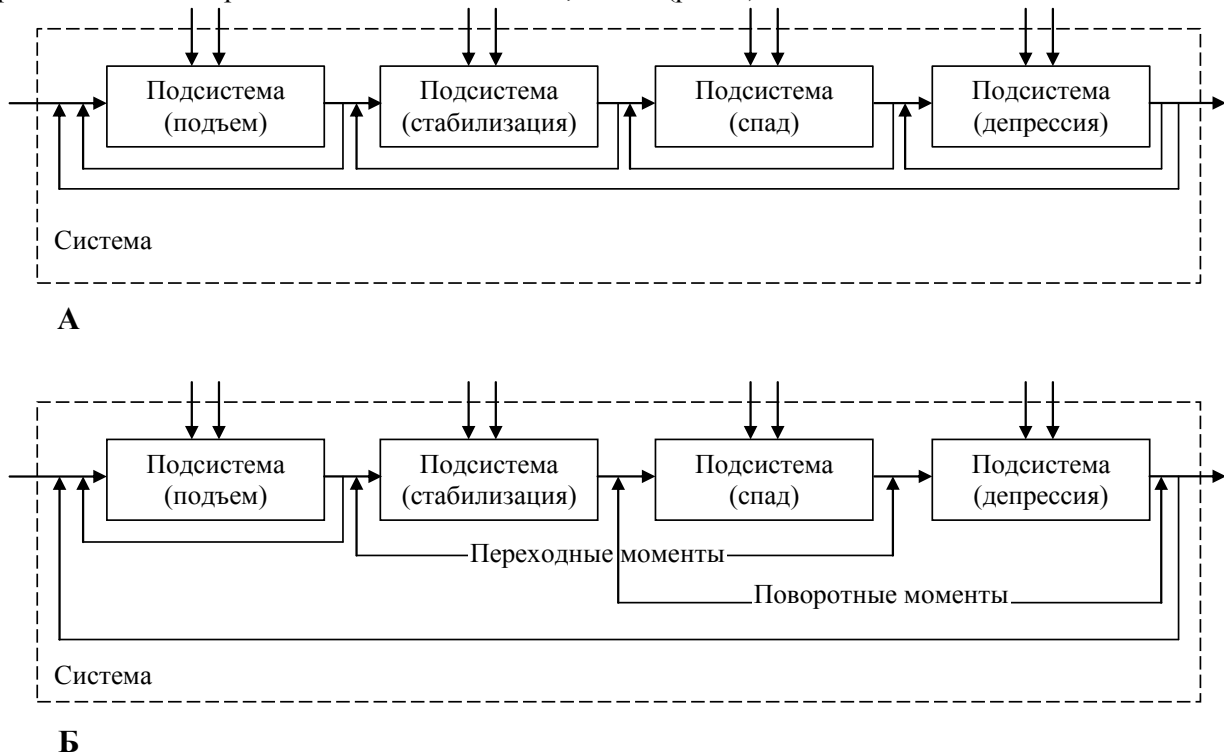


Рис. 2. Система как цикл развития хозяйствующего субъекта (А) и ее переходные и поворотные моменты (Б) [5, с. 26-27]

Входами в систему и в подсистему В.Л. Поздеев определяет: факторы производства (основные средства, оборотные средства, кадры) инвестиции, кредиты и займы, прибыль, считая, что эти характеристики являются цикло- и системообразующими факторами. "Процесс переводит вход в выход и характеризуется производством продукции. Выделить систему для аналитического использования, значит указать все процессы, дающие данный выход. Способность переводить данный вход в данный выход называется свойством данного процесса.

Выход может быть также определен как назначение, для достижения которого системные объекты, свойства и связи соединены вместе. Определение выхода, таким образом, совпадает с определением цели. Выходы подсистем являются промежуточными в отличие от выхода системы, который является конечным" [5, с. 26-27]. Отталкиваясь от позиции известного советского экономиста С. Оптнера, автор определяет переходные и поворотные моменты в развитии хозяйствующих субъектов на выходах и входах подсистем. Носителями переходных и поворотных моментов в развитии хозяйствующих субъектов выступают, по его мнению, выход-

ные и входные параметры системы, с чем следует согласиться. Управление системой производится при помощи обратной связи, которая способствует адаптации хозяйствующего субъекта к постоянно меняющимся условиям рыночной среды. Обратные связи существуют трех видов:

- *рекурсивная* – связь между экономическими явлениями и объектами, позволяющая определить причину и следствие;
- *синергетическая* – связь, обеспечивающая увеличение эффекта от совместных действий независимых элементов системы до значения, большего чем сумма эффектов этих элементов, действующих независимо;
- *циклическая* – связь, являющаяся обратной, обеспечивающей основу для развития любых экономических систем.

Многообразие свойств и связей систем позволило автору классифицировать системы объектов (показатели) по ряду признаков:

- по свойствам объектов - физические и абстрактные;
- по связи с внешней средой - открытые и закрытые;

- по степени стабильности - равновесные и неравновесные;
- по степени устойчивости - устойчивые и неустойчивые;
- по целевому признаку - одноцелевые и многоцелевые;
- по способу описания - детерминированные и стохастические;
- по размеру - малые, средние и большие;
- по степени сложности - простые и сложные;
- по отношению к развитию - развивающиеся и неразвивающиеся;
- по отношению к времени - статические и динамические.

К перечисленным критериям классификации, на наш взгляд, следует добавить еще один – *по отношению к отчетности*: финансовые и нефинансовые. Система финансовых показателей необходима для формирования содержания баланса (стратегического баланса), отчета о прибылях и убытках (стратегического отчета о прибылях и убытках), отчета о движении денежных средств (стратегического отчета о движении денежных средств); и других форм. Финансовые показатели прогнозируются для определения их значений на планируемую краткосрочную, среднесрочную и долгосрочную перспективу. Отбор показателей для стратегической отчетности долгосрочного периода может быть осуществлен разными методами, применение которых базируется на взаимозависимости ключевых показателей от задач стратегического развития организации.

Системы финансовых показателей организаций холдингового типа являются сложными. Часть показателей при формировании отчетности всего холдинга определяется методами суммирования отдельных показателей, полученных дочерними структурами, другая часть – методами консолидации, при которых особое внимание отводится исключению внутрихолдинговых оборотов и использованию трансфертных цен при формировании финансового результата холдинга.

Нефинансовые показатели раскрывают качественные характеристики отдельных областей деятельности организации и причинно-следственные связи между финансовыми показателями деятельности. Поэтому "Руководство по отчетности в области устойчивого развития организаций" GRI содержит комплексные пока-

затели, в которых финансовые показатели дополняются нефинансовыми.

Для формирования прогнозных данных финансовой системы показателей необходимо выявить динамические признаки этих показателей. Сложные динамические системы, рассматриваемые с позиции анализа циклических колебаний, позволяют расставить наиболее значимые показатели в точке активного равновесия цикла. Понимая, что у каждой стадии экономического цикла точки активного равновесия дадут разную характеристику деловой активности организации, то при формировании массива исходной информации для стратегического анализа следует помнить о качестве данных: релевантности, надежности и точности, сопоставимости, представительности (репрезентативности). Мы уже упоминали большинство из этих качественных характеристик при рассмотрении требований к организации учета и формировании отчетности. Это еще раз подчеркивает о наличии методологического единства между отдельными объектами бухгалтерского учета и экономического анализа. Полагаем, что методологическое единство объектов следует понимать и при сопоставлении стратегических данных управленческого учета и экономического анализа.

Используя методы прогнозирования и методы анализа для формирования информации стратегического плана нельзя исключить возможность использования различных оптимизационных моделей, при помощи которых в системе внутрихолдингового управления можно получить особо значимую информацию для принятия управленческих решений.

Классические подходы к выделению оптимизационных моделей управления в организациях включают: 1) модели принятия решений; 2) модели управления проектами; 3) модели распределения ресурсов; 4) логистические модели; 5) модели управления запасами; 6) модели (задачи) массового обслуживания; 7) модели (задачи) финансового анализа; 8) модели страхования рисков [4, с. 50].

Для каждой оптимизационной модели организации могут формировать блок-схемы, например, по заключению договоров (контрактов), по процессам производства и др. В каждой схеме устанавливается соответствие между элементами (блоками) и функциями структурных подразделений (управления) организации. Разные типы моделей, начиная с 70-х годов

прошлого столетия, использовались для решения различных управленческих задач: управление запасами, распределения ресурсов, ремонта и замены оборудования, сетевого планирования и другие задачи, включая комбинированные. Любая модель, как правило, связана с описанием функций и операций, осуществляемых в определенной области деятельности хозяйствующего субъекта.

Модели функций позволяют решить оптимизационную задачу в рамках одного структурного подразделения, например, отдела закупок. Модели операций могут учитывать поведение двух структурных подразделений (субъектов), например, отдела продаж и финансового отдела. В моделях операций различают два вида моделей: а) модели порядка выполнения операций; б) модели распределения ресурса операции.

Особой характеристикой обладают группа *моделей ценообразования*. Цена, по сути, является управляемым параметром, то есть может быть оптимизирована. Проблема цены решается в зависимости от различных факторов производства. Добавим, что большое влияние на формирование цены продукции холдинга будет оказывать фактор применения внутрихолдинговых трансфертных цен.

Делая акцент на особенностях развития организаций холдинга, свойственных разным стадиям их жизненного цикла, следует выделить эволюционную зависимость организационного и оптимизационного этапов развития разных организаций. Согласно теории внутрифирменного управления *первоначальный (организационный) этап развития* (эволюции) организации можно отразить схемой:

определение цели → определение предметов деятельности → формирование процедур функционирования → выделение отдельных функций → формирование организационной и финансовой структуры.

Схема оптимизационного этапа развития (эволюции) организации будет отличаться от предыдущей, включая:

разработка оптимизационных методов внутрифирменного управления → построение и исследование оптимизационных моделей внутрифирменного управления → формирование оптимальных процедур (механизмов) функционирования.

Отмеченный в этой схеме последний этап "*Формирование оптимальных процедур (механизмов) функционирования*" является, по отношению к рассматриваемой схеме обратной связью.

Определение целей (целеполагание) является самой трудной и ответственной частью работы специалистов, осуществляющих стратегический анализ. Стратегические цели развития отличаются от текущих тем, что задаваемые ориентиры и показатели развития сопряжены с неопределенностью и с большими рисками. Анализировать достижения стратегических целей и показателей развития в условиях будущих возможных рисков сложнее. Требуется более надежный прогнозный, математический инструментарий, выбор лучших оптимизационных моделей и формирование надежной информации будущего.

Для этого необходима дальнейшая "трансляция" принципов стратегического управленческого учета в систему стратегического анализа, что позволит на основе герменевтического подхода трактовать существующие и выделить новые принципы, свойственные стратегическому анализу.

Список литературы

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 416 с.
2. Мальсагов И.А. Методические основы формирования интегрированной системы стратегического управленческого учета, анализа и контроля // Вопросы экономики и права. 2013. № 6. С. 98-102.
3. <http://ru.wikipedia.org>
4. Бородулин А.Н., Заложнев А.Ю., Шуремов Е.Л. Внутрифирменное управление, учет и информационные технологии. Учебное пособие. М.: ЗАО "ПМСОФТ", 2006 г. – 340 с. – С. 25, 27.
5. Поздеев В.Л. Анализ циклических колебаний: от макро- к микроэкономике. / В.Л. Поздеев, Е.А. Винокурова. – М.: КНОРУС, 2012. – 120 с.
6. Терешина В.В. Методические приемы и особенности анализа с использованием формализованных моделей // Вопросы экономики и права. 2012. № 44. С. 227-229.

*Миргородская Марина Геннадьевна,
канд. экон. наук, соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

РОЛЬ АУДИТА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Раскрыты особенности и задачи внешнего и внутреннего аудита организаций в условиях инновационной экономики. Подчеркнута роль институционального и процессного подходов к организации аудиторской практики.

Ключевые слова: инновационное развитие, финансовая отчетность, достоверность, институциональность, внешний аудит, внутренний аудит, процессы.

Инновационное развитие экономики, сопровождающееся реализацией стратегических и тактических задач управления хозяйствующими субъектами, предъявляет серьезные требования к качеству информации отчетности. Подтверждение достоверности данных отчетности внешним аудитом и контроль формирования финансовых показателей в системе учета со стороны внутреннего аудита являются необходимыми атрибутами управленческих решений, что придает особый статус аудиту как специализированной форме финансового контроля.

Национальная комиссия по недостоверной финансовой отчетности, известная под именем Комиссии Тредуэя, констатировала, что "ответственность за финансовый отчет лежит прежде всего на администрации отчитывающейся ор-

ганизации. Но независимый аудитор играет решающую роль в процессе проверки финансового отчета. Потребители финансового отчета ожидают от аудиторов технической компетентности, честности, независимости и объективности в процессе составления отчета. Потребители ожидают также, что аудиторы будут искать и выявлять существенные погрешности в показателях, как намеренные, так и ненамеренные, и предотвратят появление вводящего в заблуждение финансового отчета" [1, с. 28].

Содержание предпочтений пользователей информации отчетности, подвергнутой аудиту, объясняется с позиции институциональной теории характеристикой теоретических представлений о рациональности индивидов (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика теоретических представлений о рациональности индивидов

Характеристика	Экономический человек	Гибридный человек	Институциональный человек
1. Подход к экономической теории	Неоклассический	О. Уильямсона	Институциональный
2. Цель	Максимизация полезности	Минимизация трансакционных издержек	Культурная образованность
3. Знания и вычислительные способности	Неограниченные	Ограниченные	Ограниченные
4. Желания	Определяются самостоятельно	Определяются самостоятельно	Определяются культурой
5. Зависимость от воздействия социальных факторов	Независим	Независим	Не является строго независимым
6. Рациональность	Полная	Ограниченная	Культурная
7. Оппортунизм	Нет коварства (обмана) и нет принуждения	Есть коварство (обман), но нет принуждения	Есть коварство (обман) и есть принуждение

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Понимая под институтами "правила игры" или "созданные ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, а также систему мер, обеспечивающую их выполнение, - следует уточнить систему правил поведения в целом и содержание формальных и неформальных институтов для аудита или аудиторской деятельности.

Законы и нормативные правила, применяемые в аудиторской деятельности с позиции институциональной теории, следует квалифицировать как неформальные институты, сюда же обычно относят кодекс этики аудиторов, который является поведенческим, его формируют в большей степени культура и профессиональные правила.

Формальными институтами являются правила, созданные и поддерживаемые государственной политикой, уполномоченными органами. В сущности, провести жесткую границу между формальными и неформальными институтами можно, но не следует забывать о тесной их связи. Если формальный институт – Конституция, то неформальный институт – профессиональная этика аудиторов, во многом обусловлена правами и обязанностями человека, прописанными Конституцией. Правила поведения делятся на: наследуемые, естественно-данные и приобретенные, передаваемые через культуру (профессиональные ценности). Последние, в свою очередь, делятся на личные и социальные, а социальные – на неформальные и формальные. Таким образом, большая часть правил поведения аудиторов лежит в сфере формальных правил, закрепленных в правовых нормах. Значимой является система стандартов, регулирующая аудиторскую деятельность в Российской Федерации, на основе которой аудиторские фирмы разрабатывают внутренние правила (стандарты), регламентирующие порядок проведения проверок и применение аудиторских процедур. Следует заметить, что организация внутреннего аудита в хозяйствующих субъектах также требует регламентации проведения контрольных мероприятий. "Никто не будет отрицать, что качество принимаемых управленческих решений зависит от качества информационного обеспечения этих процессов... Операционный аудит, интегрированный в систему управления хозяйствующим субъектом, призван сориентировать эту систему на оптимальные управленческие решения и, как следствие, на надлежащие и своевременные (как оперативные, так и стратегические) управленческие воздействия, как на управляемую подсистему, так и внешнее окружение этого субъекта" [2, с. 44.].

Заметим, что единых подходов к формализации процессов аудита (как внешнего, так и внутреннего) и его различных видов, не существует. Специфика каждого конкретного хозяйствующего субъекта требует адаптации общепринятых принципов аудита и регламентирующих процедур его применения с целью подтверждения конкретной информации учета, либо отчетности в целом. В любом случае задачей аудиторов остается вынесение независимого суждения о достоверности отчетных данных.

При проведении внешнего аудита смысл достоверности заключается в соответствии приведенных в отчетности данных об имуществе и финансах клиента их фактическому состоянию. Речи о полном, тождественном совпадении быть не может из-за множества одновременно влияющих факторов: временного, оценочного, субъективного и многих других. Поскольку тождественность исключена по определению, то выносимое аудитором суждение является субъективным, хотя и высокопрофессиональным. Первое – очевидно, второе – подразумевается. Первое обстоятельство предполагает, что при вынесении суждения должны быть заданы и объявлены правила, в соответствии с которыми аудитор формирует свое мнение о достоверности отчетности и наиболее существенным из этих правил является определение: во-первых, критериев достоверности; во-вторых, используемых оценок; в-третьих, примененных методов проверки.

Первый аспект проявляется на практике путем задания допустимых погрешностей. Аудитор не может претендовать на абсолютную точность и объявляет о том, что приведенные в отчетности данные могут варьировать относительно своих фактических значений в некотором достаточно "узком" диапазоне. Как правило, на практике аудиторы объявляют о пятипроцентной погрешности данных.

Второй аспект заключается констатацией принятия или непринятия аудитором принципов оценки отдельных видов активов и обязательств, использованных бухгалтерией клиента. Как правило, бухгалтеры стремятся использовать принцип исторических цен и принцип консерватизма (осторожности). В ряде случаев текущая рыночная оценка актива может существенно отличаться от его исторической стоимости, поэтому аудитору предстоит определить правильно ли оценены активы с позиции их возможного участия в генерировании будущих доходов.

Суть третьего аспекта заключается в том, что аудитор не ставит перед собой целью проверить все сплошным порядком. Однако, уча-

стники процесса проверки и пользователи отчетности должны быть уверены в том, что выводы аудитора являются обоснованными, а примененные им методы проверки – достаточны для вынесения обоснованного суждения. В этой ситуации институт аудита защищен достаточно надежной системой регулятивов, к которым относятся, как мы уже отмечали, международные стандарты аудита, законодательство РФ, Федеральные правила (стандарты) аудита, а также внутренние аудиторские стандарты.

Что касается внутреннего аудита, то категория "достоверность" может применяться в отношении различных объектов внутренней аудиторской проверки, либо отдельных мероприятий контроля. В этой связи правомерным нам представляется процессный подход к внутреннему аудиту (контролю), при котором согласно рекомендаций COSO (Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея) выделены основные компоненты (средства и методы контроля, мониторинг, оценка рисков, деятельность по контролю, информационно-коммуникационные технологии) и процессы, соответствующие деятельности по контролю. Каждый процесс (он же бизнес-процесс) внутреннего аудита можно представить в виде сочетания конкретных функций (работ), выполняемых аудитором. Эти функции должны быть связаны между собой последовательно, поскольку результат, полученный в ходе предшествующей функции, необходим для выполнения последующей. На практике некоторые функции процесса аудита могут быть реализованы в рамках одного из конкретных этапов. Например, "оценка рисков" выполняется в ходе этапа "предварительное обследование", отмечает Л.Н. Растамханова.

В ходе выполнения функций процесса аудита создаются различные рабочие и отчетные документы, при этом, создание некоторых документов завершается полностью в рамках одной функции, другие же создаются на протяжении выполнения нескольких функций.

В процессе проведения внутреннего аудита состояния СВК для контроля бизнес-процессов организации можно выделить 12 функций: 1 - изучение бизнес-процесса; 2 - оценка контролей корпоративного уровня; 3 - идентификация рисков; 4 - описание существующих контрольных процедур; 5 - оценка рисков; 6 - выбор существенных рисков; 7 - разработка технического задания; 8 - разработка программы аудита; 9 - оценка эффективности дизайна контролей; 10

- оценка операционной эффективности контролей; 11 - формирование аудиторского заключения; 12 - разработка плана корректирующих мероприятий [3, с. 79-80].

Указанные функции выполняются аудиторской группой (аудитором) в ходе каждого из трех этапов проведения внутреннего аудита: 1 – предварительное обследование; 2 – проведение аудиторских тестов; 3 – подготовка аудиторского отчета.

В свете ключевых направлений экономики, ее отраслей и предприятий, необходимости их инновационного развития [4], ключевыми задачами аудита можно отметить:

- контроль расходов на исследования и разработки в организациях – лидерах в отраслях - направлениях стратегического развития экономики;

- мониторинг достижения запланированных индикаторов и установление механизма регулярной отчетности организаций о ходе реализации стратегических задач;

- контроль финансового обеспечения и налоговой оптимизации перспективных инновационных проектов, разрабатываемых и реализуемых в рамках стратегических задач развития организации.

Нетрадиционный подход к аудиту, как независимому внешнему, так и внутреннему, определяет необходимость более глубоких исследований задач и процедур аудиторской практики в условиях инновационной экономики.

Список литературы

1. Аудит Монтгомери / Ф.Л.Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М.О'Рейлли, М.Б.Хирш; Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
2. Ситнов А.А. Эволюция операционного аудита. – М.: ВивидАРТ, 2009. – 316 с.
3. Растамханова Л.Н. Методология и организационные особенности систем внутреннего контроля в управлении организациями: Монография / Л.Н.Растамханова. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2009. – 210 с.
4. "Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года", утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р.
5. Миронова О.А. Аудит: теория и методология: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / О.А. Миронова, М.А. Азарская. Москва, 2007. Сер. Высшее финансовое образование (3-е изд., испр. и доп.).

Сунгатуллина Рашида Нуруловна,

*канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой экономического анализа и аудита
Вятской государственной сельскохозяйственной академии*

Россия, г. Киров

E-mail: rashida_ns@mail.ru

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ЧАСТИ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА

Рассмотрены вопросы организации бухгалтерского учета и доказана необходимость применения ряда аудиторских процедур в отношении организации бухгалтерского учета. Изложена позиция автора в отношении определения критических точек функций бухгалтерского учета, выполняемых сотрудниками бухгалтерии, что позволяет выделить зоны повышенного риска существенного искажения бухгалтерской информации.

Ключевые слова: аудит, бухгалтерский учет, организация, программа аудита, учетная политика, риск, процедуры.

Международная и отечественная практика аудита доказывает, что аудиторская проверка не может быть признана эффективной и качественной, если ее реализация не соответствует принципу полноты. То есть, аудитором должны быть учтены все нюансы формирования и представления отчетных данных для того, чтобы утверждать, что отчетность клиента достоверна либо недостоверна во всех ее существенных сторонах. Следует заметить, что общее определение существенности означает, "что пропуск и неверно представленные сведения могут повлиять на экономические решения пользователей и поэтому являются существенными". Аудитору недостаточно проверить показатели отчетности; необходимо оценить, насколько правильно, полно и доступно первичная информация, возникающая и поступающая в процессе деятельности организации, реализуется в отчетности предприятия как итоге функции системы бухгалтерского учета. На сегодняшний день аудит, сводя проверку сугубо к аналитическим процедурам, нарушает так называемый принцип эмерджентности, поскольку сами аналитические процедуры по сути представляют собой совокупность функционально несочленимых операций математического типа и не учитывает особенности, присущие бухгалтерскому учету как системе. Данный подход возможно реализовывать на небольших и несложных по структуре предприятиях, где линейность организации системы бухгалтерского учета и производственного процесса вообще не накладывает особого отпечатка на итог учетной деятельности. Однако аудиту чаще подвергаются большие производственные предприятия, осуществляющие не один вид деятельности, работающие с множеством контрагентов и представляющие отчетность большому числу

пользователей как внутренних, так и внешних. В таких случаях очевидно, что предприятие оперирует сложным набором данных, организованных целым структурным подразделением. Тогда становится как нельзя более актуальным аудит организации бухгалтерского учета.

Как правило, наибольшим спектром различной информации оперируют крупные промышленные предприятия. Так, например, предприятие, рассматриваемое в целях настоящего исследования, – открытое акционерное общество, крупный промышленно-строительный концерн с множеством хозяйствующих субъектов, мощное, динамично развивающееся предприятие, признанный лидер среди поставщиков железобетонных изделий на северо-восток России. Занимая определенное место в нише строительной индустрии, компания вполне успешно обеспечивает весь технологический комплекс от проектных работ и собственного производства строительных материалов до сдачи объектов «под ключ». На комбинате в соответствии с требованиями рынка постоянно ведутся крупномасштабные работы по реконструкции, модернизации, приобретению и установке нового производственного оборудования, активно осваиваются новые технологии. Аудируемое лицо известно как надежный поставщик качественных строительных материалов для всех видов строительства от индивидуального частного до сложного промышленного. География поставок строительного комбината охватывает районы Крайнего Севера, Сибирь, Ямал, Урал, Архангельскую, Вологодскую, Томскую, Ярославскую, Пермскую, Нижегородскую области, республики Коми и Дагестан, Москву, Санкт-Петербург и другие регионы.

Разумеется, количество разнообразных производственных процессов, а также специфика

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

отношений с контрагентами из различных регионов страны закономерно отражается на сложности и многогранности учетного процесса. Аудит организации бухгалтерского учета в данном случае призван учесть подобные нюансы и устранить возможные погрешности, связанные с отсутствием системного подхода к аудиторской проверке.

Поскольку аудит организации бухгалтерского учета производится как самостоятельный этап аудита, а планирование аудита заключается в определении его стратегии и тактики, выборе процедур и методов, позволяющих наиболее

эффективно достичь поставленной цели — выражение мнения о достоверности бухгалтерской отчетности, то процедуры, связанные с оценкой средств внутреннего контроля, определением общего уровня существенности и рисков, проводятся по общепринятой методике, а собственно план и программа претерпевают изменения с учетом предлагаемых действий по оценке организации бухгалтерского учета. Для примера приведем общие пункты плана (таблица 1) и фрагменты программы в части аудита организации бухгалтерского учета (таблица 2).

Таблица 1. Рабочий документ аудитора: общий план подготовки и проведения аудита

Содержание процедур	Примечание
1 Организационно – методическая подготовка	
1.1 Изучение общей структуры предприятия	Выявить наличие обособленных подразделений, подготавливающих отдельные отчетные показатели
1.2 Разработка программы аудита, в пунктах: <ul style="list-style-type: none"> • аудит учетной политики - проверка наличия содержания положений и последовательности применения учетной политики для целей бухучета и налогообложения; • аудит организации бухгалтерского учета; • аудит аналитического учета; • аудит синтетического учета; • проверка правильности составления форм отчетности; • аудит ведения автоматизированного учета в программном модуле 1С. 	Инспектировать АСУ предприятия по разработке внутреннего модуля 1С для целей предварительной оценки организации бухгалтерского учета
1.3 Изучение состояния и объема документооборота и учетной работы: <ul style="list-style-type: none"> • аудит учетной политики для целей бухгалтерского учета и налогообложения прибыли; • аудит графика документооборота; • инспекция штатного расписания, определение частных уровней информационной нагрузки исполнителей 	Обратить внимание на охват всех участков учетной политикой и описание специфики учетного процесса, а также соответствии положений учетной политики требованиям Налогового кодекса Российской Федерации; провести предварительное анкетирование работников бухгалтерской службы и смежных отделов
1.4 Разработка графика проверки	Учесть временные рамки и нагрузку на одного проверяющего
2 Предисследовательский процесс	
2.1 Аудит организации бухгалтерского учета (бухгалтерской службы) предприятия	Тестовая оценка, определение критических точек организации
2.2 Корректировка рисков	По результатам аудита организации бухгалтерского учета
2.2 Корректировка программы аудита	
2.3 Уточнение графика проверки	
2.4 Календаризация графика аудиторской проверки	Установление сроков проверки по участкам, подучасткам
2.5 Распределение заданий аудиторам и помощникам аудитора	Определение объема работы рабочей группе аудитора
2.6 Обработка промежуточных актов аудиторской проверки	Промежуточное заключение в установленной внутрифирменным стандартом форме
3 Обобщение результатов аудиторской проверки	
3.1 Группировка и синтезирование выявленных недостатков	Собственно аудиторская проверка
3.2 Обобщение и изложение результатов в аудиторском заключении	
3.3 Разработка профилактических мероприятий и рекомендаций для руководства аудируемого лица	Ознакомление руководства с программой профилактических мероприятий, устранение разногласий по проведенной проверке

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Исследуемое нами предприятие представлено сложной организационной структурой и имеет в своем составе: завод по производству формовочных сборных железобетонных изделий и конструкций, цех по производству керамзитового гравия, цех бетоноформовочного вибропрессования, бетоносмесительный цех, арматурный цех, ремонтно-механический цех, энергетический цех, электроцех, отдел технического контроля качества продукции, лабораторию, два склада готовой продукции, проектный институт, подразделение строительно-монтажных работ, осуществляющее строительство жилых домов, автотранспортное предприятие, в том числе локомотивное депо и передвижные строительные механизмы, предприятие по продаже жилой и коммерческой недвижимости комбината, цех по переработке древесины и производству столярных изделий и другие подразделения.

Исходя из этих данных, можно сделать вывод о многоканальном движении учетной информации, которая включает не только объем внутреннего производственного учета, но и движение информации, связанное с расчетами с населением за предоставляемые услуги, формированием множества заказов и смет, значительные объемы информации, связанные с транспортировкой производственных запасов и готовой продукции, выездными работами по оказанию строительно-монтажных работ и так далее. Функция бухгалтерского учета соответствующей службы предприятия может быть представлена, таким образом, сложноорганизованной многоуровневой информационной сетью.

Бухгалтерия предприятия на момент проведения аудиторской проверки представлена тремя подразделениями и 14 бухгалтерами, в том числе главным бухгалтером и двумя его заместителями. Кроме того, имеются смежные для целей оценки организации системы бухгалтерского учета и функции подготовки отчетных данных по установленным образцам подразделения планово-экономического отдела (2 сотрудника) и кадрового отдела (2 сотрудника).

Предварительная оценка системы внутреннего контроля предприятия показала низкий уровень последнего и, соответственно, высокую вероятность возникновения рисков существенного искажения информации на каждом

из участков учета: на предприятии не имеется ни службы внутреннего контроля, ни четко регламентированных норм учетного процесса; в организации не разработано Положение о бухгалтерской службе, а исполнители учета выполняют обязанности, не регламентированные внутренними распорядительными документами. Кроме того, на предприятии ограничено введена программа 1С:Предприятие; часть расчетных процессов, по результатам опроса сотрудников бухгалтерской службы, производится вручную либо с использованием программных продуктов, отличных от 1С, и не имеющих свойства синхронизации данных. Несмотря на немалый штат сотрудников бухгалтерии и смежных отделов, на предприятии отсутствует график документооборота, что является основанием считать учетный процесс низкоэффективным. Повышенное внимание аудиторов к учетному процессу объясняется и тем, что для предприятия характерна высокая степень сменности кадров и недостаточное качество представления промежуточной и итоговой отчетной информации, что и явилось причиной решения руководства о проведении аудита в части эффективности бухгалтерского учета предприятия. Учитывая описанное выше, на этапе оценки средств внутреннего контроля аудиторской группой не было выделено участков, подвергаемых менее тщательной проверке, нежели остальные, поскольку все исполнители априори признаются контрольными точками, имеющими повышенный риск существенного искажения информации.

Риск существенного искажения, однако, зависит от индивидуального качества работы того или иного исполнителя учета, поэтому давать ему окончательную оценку на этапе анализа средств внутреннего контроля по меньшей мере нелогично. Каким бы ни признавался общий риск существенного искажения информации, частные риски при этом могут быть как низкими, так и предельно высокими. При большом количестве исполнителей бухгалтерского учета общий риск учета в целом или даже отдельно взятого участка может быть на приемлемо низком уровне, бухгалтерский учет и средства контроля на участке признаваться предварительно эффективными, но при этом, например, возможно наличие одной-единственной контрольной точки вне данной

ячейки, которая обеспечивает передачу значительно искаженной информации в ячейку с предельно низким риском. Это значит, что, насколько бы эффективным и налаженным ни был процесс учета и контроля указанного участка, на выходе информация будет нести риск, отличный от риска в ячейке обработки. То есть, по сути, определение риска существенного искажения не учитывает подвижного характера бухгалтерской информации; на сегодняшний день риск существенного искажения информации определяется только для самих ячеек без учета их границ и контрольных точек.

Как мы говорили ранее, подобный риск должен, на наш взгляд, корректироваться по результатам оценки собственно контрольных точек системы бухгалтерского учета каждого конкретного предприятия.

Однако современные стандарты аудита, которыми пользуется рядовой аудитор в своей профессиональной деятельности, предполагают риск существенного искажения информации лишь как качественную, хоть и частную, категорию характеристики системы бухгалтерского учета. Поэтому закономерно встает вопрос о способе корректировки качественной категории с помощью количественных, расчетных, данных, таких, как коэффициенты, представленные нами в главе второй исследования. Тем не менее, на наш взгляд, риск существенного искажения не может не иметь некоторых количественных рамок, даже являясь по своей нынешней природе качественным показателем аудиторской проверки. Если аудит, по мнению передовиков аудиторской деятельности, необходимо рассматривать системно, то логично, на наш взгляд, и категорию риска оценивать с точки зрения системного подхода, представляя риск существенного искажения информации как некоторую систему. В свою очередь, любая система, как мы упоминали выше, это конечная совокупность ряда элементов, представляющих собой единое целое. Исходя из этого, любой объект, независимо от его природы, можно приводить в количественном виде как единицу. То есть, утверждая, что «риск существенного искажения равен единице», мы имеем в виду тот факт, что определенная общая степень аудиторского риска представляет собой конечную

совокупность частных рисков существенного искажения информации, системно взаимосвязанных и представляющих собой единое целое.

В нашем случае общий риск существенного искажения информации, определенный на этапе предварительного планирования аудита как высокий, представляет собой взаимосвязанную совокупность частных рисков по каждому из участков учета или, с учетом специфики аудита организации бухгалтерского учета, частных рисков по каждому из контрольных точек системы, то есть исполнителей. Учитывая то, что аудиторская группа по результатам оценки средств внутреннего контроля предварительно определила частные риски существенности как приблизительно равные, акцентируя внимание на общих вопросах документирования, автоматизации и кадровой нестабильности, общий риск, представленный как единица, будет распределен между участниками всего учетного процесса в равной степени, а по результатам оценки организации бухгалтерского учета скорректирован на поправочные коэффициенты. Это не только позволит представить риск существенного искажения информации в качественной и количественной характеристике, но и даст возможность индивидуального подхода к аудиту каждого конкретного участка учета. Кроме того, это позволяет актуализировать оценку риска не только на этапе планирования, но и в дальнейшем процессе проверки по существу.

Итак, доля предварительного риска существенного искажения информации, относимая на одного исполнителя функции бухгалтерского учета, определяемая для настоящего акционерного общества, представляет собой $\frac{1}{4}$ принятой нами единицы, или 7,14%. Данная величина будет скорректирована нами для каждого из указанных исполнителей по результатам аудита организации как параметра системы бухгалтерского учета.

Программа аудита (фрагмент программы аудиторской проверки в части процедур, относящихся к аудиту организации бухгалтерского учета), с учетом приведенной выше характеристики предприятия и требований аудита организации бухгалтерского учета, представляется в виде таблицы 2.

Таблица 2. Рабочий документ аудитора. Фрагмент программы аудита

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Перечень проверяемых вопросов, аудиторские процедуры	Характеристики, предполагаемые к подтверждению	Процедуры получения доказательств	Источники информации для проверки
1. Аудит учетной политики			
1.1 Проверка наличия содержания положений и последовательности применения учетной политики для целей бухгалтерского учета и налогообложения	Существование, полнота, права и обязанности, классификация, представление и раскрытие	Инспектирование	Приказ руководителя об утверждении учетной политики, рабочего плана счетов и графика документооборота
1.2 Наличие положений об организации учета в составе бухгалтерских и налоговых регистров или дополнений регистров бухгалтерского учета, а также положений методологического характера	Существование, полнота, представление и раскрытие	Инспектирование	Инструкции АСУ; приказы руководителя о введении разработанных на предприятии нетиповых первичных документов
1.3 Наличие положений о закреплении учетных функций за конкретными исполнителями	Существование, классификация, раскрытие	Инспектирование	Сверка с положениями штатного расписания сотрудников, выявление несоответствий, фиктивных функций
1.4 Способы оценки поступающих и выбывающих материальных ценностей, ценных бумаг	Существование, классификация	Инспектирование	Учетная политика, распорядительные документы по участкам учета
1.5 Способ начисления амортизации и погашения стоимости активов	Существование, классификация	Инспектирование	Учетная политика, внутренние распорядительные документы
1.6 ...			
2. Аудит организации бухгалтерского учета			
2.1 Аудит структурных взаимосвязей исполнителей бухгалтерского учета	Существование, права и обязанности	Анкетирование, тестирование, инспектирование	Системные договоры, должностные инструкции, структурные документы
2.2 Анализ информационных систем (автоматизации учета)	Права и обязанности	Опрос, тестирование, инспектирование	Коды доступа, обеспечение АСУ
2.3 Аудит критических точек функции бухгалтерского учета, типа организации			
2.3.1 Аудит общего профессионального уровня сотрудников	Права и обязанности, качество, полнота	Анкетирование, тестирование, хронометраж	Результаты анкетирования, тестовых и практических заданий
2.3.2 Оценка качества бухгалтерской информации	По критериям качества информации	Анкетирование, хронометраж, опрос, встречная сверка данных	Анкеты, рабочие документы, тестовые таблицы
2.4 Корректировка рисков в контрольных точках	Расчетные коэффициенты качества информации		
3. Аналитические процедуры проверки по существу			
3.1 Аудит кассовых операций			
3.2 ...			

Определив базовый уровень риска и предварительно оценив организацию бухгалтерского учета как сложную и низкоэффективную, аудитор определяет критические точки функции

бухгалтерского учета. Для этого ему необходимо оценить каждого исполнителя в отдельности. Оценка контрольных точек начинается с анализа их обязанностей и объема и вида выполняемых работ.

Должностная инструкция предполагает описание всех существенных аспектов деятельности исполнителей, поскольку выполнение работником его работы оценивается именно в соответствии с положениями данного документа. Поэтому должностная инструкция должна регламентированно содержать следующие разделы «Квалификация», «Взаимосвязи» и «Ответственность». Фактический анализ должностных инструкций может показать отсутствие данных аспектов, по сути являющихся прямым отражением организации бухгалтерского учета на любом предприятии, в том числе в рассматриваемом для целей настоящего исследования.

После оценки аудитором степени соответствия должностных обязанностей прописанным в должностных инструкциях следует оценить информационную (автоматизированную) систему предприятия для целей бухгалтерского учета. Основными факторами риска со стороны автоматизированных систем являются, на наш взгляд, следующие:

- 1) сравнительно недавний ввод действующего автоматизированного продукта в эксплуатацию;
- 2) низкая степень адаптации сотрудников бухгалтерской службы предприятия;
- 3) отсутствие эффективного сопровождения программного продукта и приведения его в оптимальную для специфики деятельности организации конфигурацию;
- 4) наличие ряда бухгалтерских и общепользовательских программ, не позволяющих синхронизировать данные;
- 5) неравномерная автоматизация участков учета и производственного процесса.

Так, например, анализ бухгалтерской информационной системы в рамках общего аудита и аудита организации учетного процесса, выявил недостаточно адекватное использование программного продукта, несмотря на его современность и собственную эффективность.

Перед руководителем всегда стоит проблема распределения функций между его работниками и научной организации их труда. Основное требование к аппарату управления вытекает из кибернетического закона необходимого разно-

образия, названного так английским кибернетиком У. Россом Этби. Сущность этого закона состоит в том, что разнообразию управляемой системы должно соответствовать разнообразие управляющей системы (управляющего органа или устройства). Иначе говоря, количество поступающей информации должно соответствовать возможностям данного органа ее ассимилировать. Успешно справиться с разнообразием в управляемой системе может только такое управляющее устройство, которое само обладает достаточным разнообразием.

Для определения частных уровней риска, соотносимых с конкретными исполнителями учетного процесса, помимо определения степени соответствия обязанностей должностным инструкциям, целесообразно провести хронометраж рабочего времени с целью определения степени рабочей нагрузки и коэффициента фактического трудового участия каждого из работников бухгалтерской службы. Более того, хронометраж позволяет определить, насколько существенна информация, приходящаяся на конкретного исполнителя, и насколько велика доля риска, приходящаяся на данную контрольную точку. Вопреки распространенному мнению скептически настроенных практиков аудита, хронометраж не вызывает значительного увеличения временных и трудовых затрат; кроме того, руководство аудируемого лица, как показала практика, чаще всего заинтересовано в результатах такой проверки не меньше аудитора, поскольку это позволяет определять ячейки информационной сети малой производительностью и эффективно и без потерь сократить штат, перераспределив обязанности более оптимальным образом.

Хронометраж проводится так же, как при аттестации рабочих мест, но по упрощенной временной составляющей. Аудитором оценивается время операции, количество обрабатываемых документов и позиций информации, степень однородности операций, возможные затруднения и их причины. По результатам хронометража производится расчет полезного рабочего времени на обработку документов исходя из объема информации. Так, например, по результатам хронометража рабочего времени бухгалтера по учету материальных ценностей были получены следующие результаты:

Среднее количество обрабатываемых документов за месяц – 450 .

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Время обработки одного документа, в среднем – 8 минут.

Среднее время обработки документов за месяц:

$450 \text{ док.} \cdot 8 \text{ минут} = 3600 \text{ минут, или } 60 \text{ часов.}$

Полезное совокупное рабочее время по норме за месяц:

$1840 \text{ час/год} : 11 \text{ мес.} = 167 \text{ часов}$

Таким образом, доля времени на обработку документов в общей доле полезного рабочего времени составляет 35,9%.

В то же время доля времени на обработку документов в общей доле полезного рабочего времени бухгалтера по учету расчетов с покупателями и заказчиками составляет около 90%. Соответственно, вероятность возникновения ошибок больше в контрольной точке учета расчетов с покупателями; кроме того, вероятно, уровень существенности, соотносимый с дан-

ным участком, выше, нежели аналогичный на участке учета материальных ценностей. Это наглядно показывает нерациональность распределения рабочей нагрузки на штат бухгалтерии. Кроме того, с каждой дополнительной контрольной точки увеличивается степень сложности реализации функции и разветвленность информационной сети. Участки учета, которые по объему работы вполне могли аккумулироваться в одной контрольной точке, ведутся несколькими исполнителями, увеличивая таким образом риск повышенного искажения исходящих из этой ячейки данных и повышая общие затраты на содержание бухгалтерского аппарата.

Так, по результатам оценки исполнителей бухгалтерского учета нижних уровней аудиторской группой были обобщены следующие данные относительно полезного рабочего времени и нагрузки (таблица 3).

Таблица 3. Оценка полезного рабочего времени и нагрузки работников бухгалтерии

Исполнитель	Оценка полезного времени, %	Полезное время нарастающим итогом, доли
Бухгалтер по учету основных средств	27,5	0,275
Бухгалтер по учету материалов (1)	35,9	0,634
Бухгалтер по учету материалов (2)	21,6	0,85
Бухгалтер по заработной плате (1)	45,2	1,302
Бухгалтер по заработной плате (2)	92,3	2,225
Бухгалтер по заработной плате (3)	82,6	3,051
Бухгалтер по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками	20,1	3,252
Бухгалтер по учету материально-производственных запасов	нет (принимается за единицу)	4,252
Бухгалтер по учету реализации продукции	48,6	4,738
Бухгалтер по учету расчета с покупателями и заказчиками	27,8	5,016
Итого: 10 исполнителей	5,016	5,016

Из полученных данных видно, что фактически в реализации функции бухгалтерского учета на нижних уровнях учетного процесса участвует в два раза больше исполнителей, чем требуется по средней нагрузке, рассчитанной из норм труда. Если учесть, что степень регламентации бухгалтерского учета и налаженности взаимодействия контрольных точек признана в процессе оценки аудитором низкой, то можно предположить, что возможные искажения будут увеличиваться с каждой последующей точкой. Исходя из того, что в нашем случае в среднем на участок приходится два, риск иска-

жения информации по причине неэффективного распределения обязанностей вдвое выше, нежели подобный риск при относительно полной рабочей нагрузке каждого из исполнителей.

Оценивая полученные выше данные об учетной политике, степени взаимодействия с автоматизированной системой, соответствии обязанностей должностным инструкциям и равномерности распределения нагрузки, аудитор может предположить количество, характер и степень сложности контрольных точек функ-

ции бухгалтерского учета данного конкретного предприятия.

Представим графическую интерпретацию контрольных точек предприятия (рис. 1).

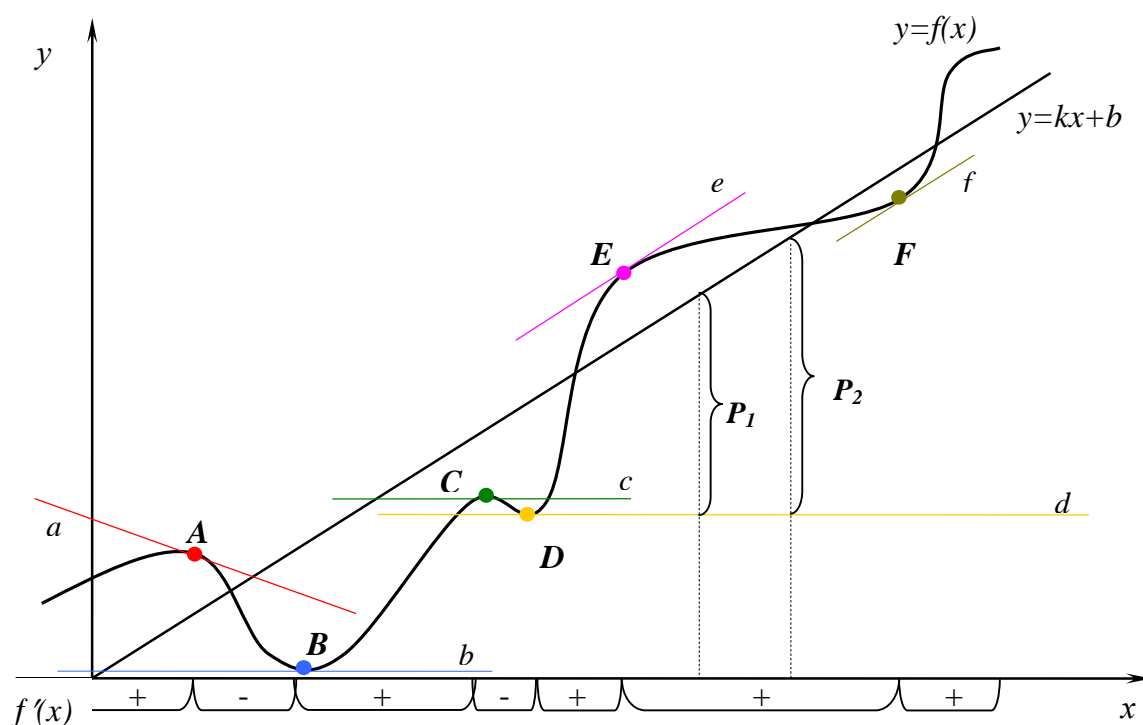


Рис. 1. Графическая интерпретация контрольных точек аудитуемого лица

1) контрольная точка А характеризует информационную ячейку учета расчетов с поставщиками и подрядчиками: как было упомянуто выше, в результате фактического выполнения бухгалтером функции кладовщика, иррациональное построение учетного процесса на данном участке имеет характер частичного приостановления реализации функции бухгалтерского учета или так называемого обратного отклонения функции. Существенного искажения информации по причине поступления искаженной информации такой исполнитель, как правило, не несет, что объясняет отсутствие в данной точке экстремума, однако в результате оценки учетной политики было установлено отсутствие отражения методов оценки материальных ценностей, что может привести к некоторому искажению отчетной информации, что объясняет удаленное положение точки А относительно эталонного графика;

2) основной недостаток участка расчетов с дебиторами и кредиторами, как мы определили ранее, заключается в недостаточно рациональной автоматизации данного процесса, что при

отсутствии иных негативных факторов не может являться причиной существенного искажения формируемой на нем информации, поэтому графически такая контрольная точка также, как и точка А, не будет являться критической и будет лишь незначительно отклонена от эталонной модели, при этом касательная, проведенная в такой точке, будет параллельна эталонному графику. На рисунке 1 такой точкой является точка F;

3) значительно отклонена от эталонного графика точка E, которая может наглядно иллюстрировать состояние функции бухгалтерского учета на участке учета заработной платы и на совмещенном участке учета основных средств и расчетного счета. Данные точки, однако, не признаются точками экстремума: возможные ошибки на участке учета заработной платы объясняются сложностью автоматизации процесса и повтором функций заместителем бухгалтера, не зависящим от эффективности работы данного участка, а эффективное совмещение учетных функций различного характера возможно при должной квалификации бухгалтера.

тера, поэтому последняя подлежит, по нашему мнению, отдельной проверке в рамках аудита организации бухгалтерского учета;

4) участок учета расчетов с покупателями и заказчиками может быть проиллюстрирован на графике точкой В. Отсутствие должного информационного взаимодействия между отделом сбыта и отделом реализации затрудняет процесс реализации функции бухгалтерского учета на данном участке, что, вероятно, приводит к существенным искажениям отчетных показателей. Для функции это означает наличие экстремумов, а контрольная точка на этапе аудита эффективности бухгалтерского учета признается критической;

5) критическими точками мы признали и участки учета, обрабатываемые заместителями главного бухгалтера: во-первых, доля существенной, приходящаяся на данный уровень бухгалтерской информационной сети, значительно больше любого из нижестоящих уровней, поскольку частью аккумулирует данные, полученные и обработанные нижними уровнями; во-вторых, аудиторами были выявлены факты дублирования функций, что недопустимо для бухгалтерского учета. На графике такими точками являются точки С и D. При этом заметим, что точка С не несет как таковая риска, не меняет вектора функции и не явилась бы критической, если бы таковой не была точка D, но смежность и общность функций этих двух исполнителей накладывает определенный отпечаток и на поведение функции.

Обобщая выводы, сделанные по результатам оценки элементов организации системы бухгалтерского учета, аудитор выделяет зоны повышенного риска существенного искажения

информации и области повышенного собственного риска.

Стоит отметить, однако, что целью исследования не являлось выявление математического аппарата в части выведения алгебраической функции заданного вида, поскольку, на наш взгляд, это тема не одного фундаментального исследования, поэтому расположение контрольных точек относительно функции бухгалтерского учета аудируемой организации произведено произвольно. Характер поведения функции в каждой из таких точек, независимо от их временного и пространственного расположения, остается неизменным и отражает суть конкретной системы.

Таким образом, всесторонне оценивая информационную составляющую системы бухгалтерского учета в части положений учетной политики, внутренних распорядительных документов и взаимодействия контрольных точек, аудитор выходит на основные зоны повышенного риска, что позволяет наиболее рационально определить масштаб дальнейших аналитических процедур и степень сложности работы.

Список литературы

1. Сунгатуллина Р.Н., Тедозашвили Л.Т. Аудит и оценка бухгалтерского учета: Монография. Киров. 2011. 188с.
2. Миронова О.А. Учетно-аналитическая составляющая в формировании инструментария разных видов аудита // Инновационное развитие экономики. 2011. № 6. С. 30-33.
3. Миронова О.А. Аудит: теория и методология: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / О.А. Миронова, М.А. Азарская. Москва, 2007. Сер. Высшее финансовое образование (3-е изд., испр. и доп.).

Вокина Елена Борисовна,

*канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Тольяттинского государственного университета
Россия, г. Тольятти
E-mail: econom701@iltsu.ru*

ИННОВАЦИОННЫЙ И ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ

В статье рассматриваются инструменты поддержки инновационного развития экономики РФ - инновационный лизинг и аудит инноваций. Дается определение этих понятий, а также взаимосвязь инновационного и технологического аудита.

Ключевые слова: инвестиции, инновационный процесс, инновационный аудит, технический аудит.

Инновационная модель развития страны в настоящее время является приоритетным направлением развития экономики РФ. Инновационная экономика основана на инновациях, на использовании новых инновационных методов производства, на совершенствовании самой технологии производства, на развитии предприятий высокотехнологичных отраслей, она связана с поиском новых инновационных направлений производства. Как правило, продукция высокотехнологичных предприятий обладает высокой добавочной стоимостью и стоимостью используемых технологий. Такие предприятия обладают высоким значением показателя производственного риска, который связан с отвлечением средств из оборота в инвестиции, в инновации. Инновационная экономика неразрывно связана с интеллектуальными ресурсами предприятий. Так как «интеллект» новаторов и ученых, информация и информационная сфера создают новый продукт, определяют его стоимость и финансовый результат. В то время как в индустриальной экономике решающую роль играет материальное производство и привлечение финансирования и наращивание капитала.

Как отмечают Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С., инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, на доброжелательном восприятии новых идей, новых машин, систем и технологий, на готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего, знаний научных. В инновационной экономике под влиянием научных и технологических знаний традиционные сферы материального производства трансформируются и радикально меняют свою технологическую основу,

либо производство, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным. Информационные технологии, компьютеризированные системы и высокие производственные технологии являются базовыми системами инновационной экономики. [4]

Значительной поддержкой в инвестиционной сфере является широкое распространение такого инвестиционного инструмента как лизинг новых технологий, дорогостоящих видов техники, высокотехнологичного оборудования, транспортных средств, компьютерных технологий. Подробное исследование категории «инновационного лизинга» проводит Аюпов А.А., который определяет его как специфический вид экономических отношений между их субъектами: лизингодателем, лизингополучателем и продавцом лизингового имущества по поводу объектов движимого и недвижимого имущества, относящегося к основным средствам в процессе инновационной деятельности. [1]

Однако не всякая деятельность является инновационной, поскольку она может быть либо репродуктивной, либо продуктивной. В первом случае деятельность направлена на получение и воспроизводство уже известных традиционных материальных и духовных благ (иными словами, продукта) ранее известными средствами и способами (иными словами, технологией). Во втором случае продуктивная, или инновационная, экономическая деятельность связана:

- либо с выработкой и реализацией новых продуктов соответствующими им ранее известными технологиями;
- либо с выработкой известного продукта, но с помощью новых технологий;
- либо с разработкой и реализацией нового продукта новой технологией.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Иначе говоря, инновационной деятельностью становится, как только она имеет своей целью либо своим следствием производство, обмен, распределение и потребление материальных благ, обладающих новизной.

Новые информационные технологии подразумевают, что меняются способы и методы получения, обработки, передачи и производства информации. При этом интеллектуальная деятельность выходит на новый более технологичный уровень: разрабатываются и используются новые программные продукты и средства, компьютерная техника, технологии интеллектуальных программ и машин. Все это обуславливает постоянное повышение уровня знаний и квалификации сотрудников предприятий.

Инновационное развитие является стратегической целью не только государства, но и отдельных регионов и каждого конкретного предприятия. Определить целесообразность инноваций, технологические возможности организаций, эффективность инноваций и их реальную новизну, финансовую поддержку и экономические результаты призван институт аудита. [2]

Согласно Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008г., аудиторская деятельность (аудиторские услуги) - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами. Аудит - независимая проверка бухгалтерской (финан-

совой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности.

Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы наряду с аудитом могут оказывать связанные с аудиторской деятельностью услуги, в частности: анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей, экономическое и финансовое консультирование; управленческое консультирование, в том числе связанное с реорганизацией организаций; разработку и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов.

Как раз эти виды сопутствующих аудиту услуг являются наиболее важными для реализации в практической деятельности инновационных проектов. При этом задачей аудита хозяйственной деятельности является систематический и всесторонний анализ экономики предприятия, а также оценка инновационного вида его деятельности или возможности реализации нового направления.

В этой связи отдельным видом аудиторских услуг является инновационный аудит. Хотя для России это достаточно новое понятие, уже сложилось несколько подходов к определению сущности инновационного аудита. Так, по мнению А. Белозерова, инновационный аудит должен включать три основных аспекта проверки: организационный, технологический и экономический [3]. Эти подходы можно представить схематично на рис. 1.



Рис. 1. Аспекты инновационного аудита

Инновационный аудит представляет собой оценку системы управления инновационным процессом как процессом преобразования креативной идеи в инновацию. Таким образом, в сферу исследования инновационного аудита попадают существующая в организации система управления инновационным процессом и функциональные направления деятельности организации, связанные с созданием инноваций. [5]

Основной задачей инновационного аудита является оценка инновационных возможностей разработчика или специалиста в области новых технологий, анализ: инновационного потенциала, инновационной среды, инновационной позиции и инновационной активности организации.

Инновационный аудит – это системная оценка показателей развития организации в области разработок и коммерциализации новшеств, а также определение внутренних и внешних барьеров на их пути. [6]

Сфера инноваций подразумевает, что предприятия могут разрабатывать и реализовывать следующие инновационные направления:

- технологические инновации - разработка и внедрение технологически новых продуктов и процессов, а также технологические усовершенствования в уже существующих продуктах, услугах, процессах, способах производства и передачи услуг;

- продуктовые инновации - разработка и внедрение в производство технологически новых, оригинальных или значительно технологически усовершенствованных продуктов, которые призваны удовлетворить определенные потребности на рынке;

- производственные инновации - разработка и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов и элементов производственного процесса;

- маркетинговые инновации - реализация новых или значительно улучшенных изменений дизайна и упаковки продуктов и товаров, использование новых методов продаж и презентации продуктов (товаров, услуг), их представ-

ления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий;

- организационные инновации - реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей;

- управленческие инновации – это разработка и применение новых технологий управления, методов организации работы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Однако исследования показали, что инновационные предприятия, обладая высоким инвестиционным риском, сталкиваются с необходимостью решения задач по привлечению финансирования. Задачу поиска стартового капитала необходимо решать на этапе разработки инновационного проекта. Здесь основная трудность связана с тем, чтобы заинтересовать инвестора и получить финансирование на начало исследований и разработку проекта. Далее предприятию необходимы средства для реализации самого инновационного проекта, создания инновационного продукта и реализации инноваций. Это требует от организаций слаженной работы менеджмента по привлечению финансирования, поддержанию деловой репутации компании-инноватора, а также максимальной концентрации усилий на достижении стратегии и тактики.

Как правило, на начальной стадии реализации любого инвестиционного проекта, в том числе и инвестиций в инновации, работ по реконструкции или модернизации предшествует анализ организационной и производственной структуры предприятия, технологических процессов. Анализ организационной и производственной структуры позволяет определить возможности предприятия к проведению инвестиционных проектов и реализации инноваций на действующей организационной структуре, определить слабые стороны существующей структуры и наметить пути достижения соответствия структуры организации будущей стра-

тегии и тактике ее развития. Эти задачи позволяют решить технический аудит.

Современное производство должно обладать такими требованиями как высокая производительность, экономичность и безотходность производства, высокое качество выпускаемой продукции, высокая квалификация персонала, стабильные и надежные связи с поставщиками и клиентами, высокая степень автоматизации. К таким показателям должны стремиться все предприятия с целью повышения конкурентоспособности и экономических выгод. Провести оценку текущего состояния на соответствие этим требованиям и разработать мероприятия по достижению высоких значений этих показателей позволяет технический аудит.

Технический аудит – это независимая проверка организации производственного процесса и структуры производства требованиям нормативных актов с целью оптимизации технологических процессов, повышения качества выпускаемой продукции. Также задачей технического аудита является проверка технического состояния оборудования машин, аппаратов, коммуникаций, инженерных сетей, зданий, сооружений, конструкторской и проектной документации с выражением мнения об эффективности управленческих решений в области производства.

Технический аудит помогает найти «слабые» места в работе технологии и оборудования. Он может показать направления использования имеющихся технических средств предприятия с большей производительностью и меньшими трудозатратами. Таким образом, технологический аудит является первоначаль-

ным этапом для оценки стоимости реализации инновации и ее потенциала.

Качество технологического, а как следствие и инновационного аудита напрямую зависит от нескольких факторов: компетентность аудитора в вопросах производства и используемых технологий; участие сотрудников организации в процессе проверки; а также создание определенного уровня доверия между проверяемой и проверяющей сторонами.

Список литературы

1. Аюпов А.А. Методология формирования и использования инновационных финансовых продуктов. // Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2008.
2. Аюпов А.А., Вокина Е.Б. Основные задачи и принципы аудита инновационного лизинга. // Инновационное развитие экономики. 2011. № 3. С.13-16.
3. Белозеров А. Е. Аудит инновационных мероприятий хозяйствующего субъекта // Аудиторские ведомости. 1999. №12. URL: <http://www.buhi.ru/text/96097-3.html>
4. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика - стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации № 1, 2003.
5. Платонов М.Ю. Инновационный аудит как элемент управления организацией. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5, С.146-149.
6. Черномордов Л.И. Составляющие инновационного аудита // Культура народов Причерноморья (Украина), №172, 2009. – С. 33-37.

Курилов Кирилл Юрьевич,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита
Тольяттинского государственного университета

Россия, г. Тольятти

E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ

Актуальной задачей для любого предприятия, функционирующего в рыночной экономике, является формирование системы анализа финансово-хозяйственной деятельности с учетом цикличности экономических процессов. Предлагается концепция формирования такой системы комплексной оценки, состоящей в том числе из следующих блоков: структура собственности; организация управления; состояние и эффективность использования основных фондов и доходность долгосрочных вложений; эффективность основной деятельности.

Ключевые слова: экономический цикл, система оценки, дочерние и зависимые общества, рейтинговая оценка, рентабельность, финансовая устойчивость, финансовое состояние, организация управления.

Текущее состояние экономики характеризуется быстрыми изменениями внешней среды, приводящими то к резкому ухудшению внешних параметров, то к их стабилизации, то к улучшению.

Это делает необходимым оперативную реакцию руководства на изменения внешней среды. Одним из возможных инструментов достижения названной цели является эффективная комплексная система мониторинга финансово-хозяйственной деятельности предприятия, позволяющая руководству оценить все аспекты финансово-хозяйственной деятельности от состояния имущественного комплекса до ликвидности и платежеспособности предприятия [1, с.12].

При этом основные показатели такой системы не должны перегружать руководство, так как умеренный объем информации, который может усваиваться человеком составляет от 0,5-5 бит/с, при превышении этого уровня эффективность принимаемых решений падает, например, получающий информацию объект определяет как более важную, ту информацию, которая поступает чаще [2, с.23, 3 с.118].

Таким образом, должна быть сформирована так называемая «приборная доска», которая по

аналогии с приборной доской автомобиля должна давать высшему управленческому звену информацию для управления предприятием в конкретный момент времени.

При этом необходимо отметить следующее: если показатели сбалансированной системы показателей (BSC) можно сравнить с дорожной картой для водителя, «приборная доска» должна отображать наиболее важные оперативные показатели хозяйственной деятельности предприятия (рис.1) [3, с.99;].

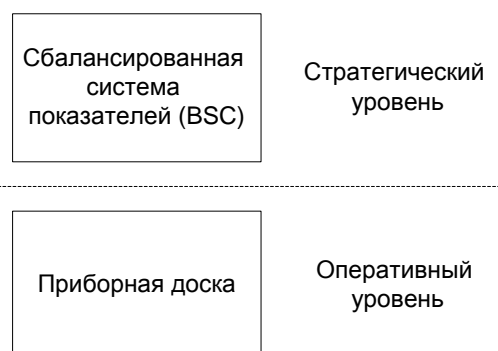


Рис.1 Соотношение системы показателей BSC и оперативных показателей «приборная доска»

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Можно сделать вывод о том, что подобная система также необходима для большинства крупных компаний и их дочерних обществ.

Рассмотрим пример комплексной системы анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

При ее формировании должны ставиться следующие задачи:

1. Определение текущего состояния и результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

2. Выявление факторов, определяющих текущее состояние предприятия.

3. Определение резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

4. Определение совокупной оценки предприятия и дочерних, и зависимых обществ, входящих с ним в одну группу. Составление на базе консолидированной оценки рейтинга дочерних и зависимых предприятий.

Для полного и всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия необходима оценка следующих аспектов деятельности предприятия: - структура собственности; - организация управления; - состояние и эффективность использования основных фондов и доходность долгосрочных вложений; - эффективность основной деятельности; - организация закупочной деятельности и использование материальных ресурсов; - рыночные позиции, сбытовая и маркетинговая деятельность; - финансовое состояние предприятия.

В качестве информационной базы при проведении аналитических исследований должны использоваться следующие источники: - стандартная бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия; - аналитические справки, подготовленные специалистами предприятия на основе данных бухгалтерского и управленческого учета; - собственные информационные источники предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия должен состоять из следующих этапов:

1. Анализ структуры собственности предприятия.

2. Анализ организации управления предприятием.

3. Анализ имущественного комплекса.

4. Анализ основной деятельности предприятия.

5. Анализ подсистемы маркетинга и сбыта предприятия.

6. Анализ финансового состояния предприятия.

7. Анализ деловой активности предприятия.

Остановимся на наиболее сложном этапе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия – анализе финансового состояния предприятия.

Следующий этап – анализ финансового состояния предприятия. Это этап является наиболее важным, так как отражает экономическую возможность предприятия осуществлять свою деятельность в будущем [4, с.122].

Для целей оценки финансового состояния предприятия выделяют четыре группы показателей:

1. Рентабельность.

2. Финансовая устойчивость.

3. Ликвидность.

4. Деловая активность.

Первый блок «Рентабельность» предлагается составить из следующих показателей:

a. общая рентабельность капитала (ставка доходности активов) - отражает эффективность использования всего капитала, показывает, сколько чистой прибыли было получено на каждый рубль используемого капитала.

b. ставка доходности чистых активов - отношение чистой прибыли и чистых активов, отражает эффективность использования активов, обеспеченных собственными и долгосрочными заемными средствами.

c. экономическая рентабельность активов (ставка доходности активов до уплаты налогов и процентов) - соотношение прибыли до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль и стоимости активов, отражает способность используемого капитала генерировать прибыль вне зависимости от конкретного источника финансирования, из которого был получен капитал, или от изменения налогового законодательства.

d. рентабельность оборота - отношение чистой прибыли к валовому доходу предприятия.

Как и при оценке предыдущих показателей и последующих показателей, желательно производить оценку с горизонтом сравнения данных показателей, как минимум в три года.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

По итогам анализа рентабельности делаются выводы об эффективности хозяйственной деятельности предприятия, с точки зрения объемов генерируемой прибыли и используемых для этого ресурсов: материальных и финансовых. Для получения объективных результатов целесообразно проанализировать не только динамику показателей рентабельности предприятия, но и провести сравнительную оценку со значением показателей на других предприятиях отрасли.

Следующий шаг – анализ структуры баланса и оценка финансового состояния. Для этого необходимо оценить каждый из элементов баланса в процентном отношении к общей сумме активов в динамике за несколько лет, а также рассчитать коэффициент финансовой автономности (независимости) и плечо финансового рычага или коэффициент финансового риска. При этом нормативные значения показателей могут быть разными для различных отраслей, например, для предприятий дилерской сети норматив коэффициента финансовой автономности (независимости) составляет 0,6, а рекомендуемое значение показателя плечо финансового рычага - 0,5-1.

Также необходимо рассчитать такие показатели как:

а. коэффициент обеспеченности собственными средствами;

б. коэффициент маневренности собственного капитала;

с. обеспеченность материальных оборотных средств собственными источниками.

По итогам анализа структуры баланса предприятия делаются выводы о структуре и динамике статей баланса предприятия: выделяются наиболее крупные и динамично изменяющиеся группы активов и пассивов. На основе анализа коэффициентов устанавливаются текущий уровень и тенденции финансовой независимости и устойчивости предприятия.

Далее необходимо оценить платежеспособность предприятия. На этом шаге необходимо рассчитать следующие показатели: - общий коэффициент покрытия; - абсолютная ликвидность; - текущая ликвидность; - ликвидность при мобилизации; - защитный интервал платежеспособности.

Для предприятий дилерской сети предлагаются следующие нормативные значения этих показателей, см.таблицу 1, для других предприятий нормативы должны быть установлены в соответствии с отраслевой спецификой и особенностями производственного и сбытового процесса.

Таблица 1. Рекомендуемые значения коэффициентов платежеспособности предприятия

Наименование показателя	Нормативное или рекомендуемое значение
Общий коэффициент покрытия	1,0 - 2,0
Абсолютная ликвидность	0,2 - 0,5
Срочная ликвидность	0,7 – 1,0
Ликвидность при мобилизации средств	0,3

В случае, если коэффициенты покрытия и/или обеспеченности собственными оборотными средствами ниже рекомендуемого значения или же значение показателей уменьшается, имеется риск признания предприятия неплатежеспособным. В этом случае осуществляется расчет следующих показателей: - коэффициент восстановления платежеспособности; - коэффициент утраты платежеспособности.

Значение коэффициента восстановления платежеспособности более 1 свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в бли-

жайшее время, а значение коэффициента утраты платежеспособности более 1 свидетельствует о том, что предприятие имеет возможность сохранить свою платежеспособность в ближайшее время и наоборот.

По итогам анализа платежеспособности предприятия делаются выводы о мобильности его оборотных активов и возможностях своевременного покрытия краткосрочных обязательств.

На следующем шаге необходим анализ деловой активности, которая проявляется в скорости оборота средств. Поэтому анализ деловой

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

активности заключается в исследовании уровней, динамики показателей оборачиваемости и сравнении их значений между собой. Оборачиваемость капитала и его составляющих тесно связана с показателем отдачи капитала: чем более интенсивно используются средства предприятия, тем больший доход будет получен на рубль инвестированного капитала (или тот же доход при меньшем объеме финансовых ресурсов). Рост интенсивности использования средств предприятия проявляется в росте значения показателей оборачиваемости.

В анализе деловой активности используются следующие коэффициенты оборачиваемости: - капитала, отражающий эффективность использования всех имеющихся ресурсов независимо от источников их формирования; - оборотного капитала, показывающий относительную эффективность управления запасами, дебиторской задолженностью и денежными средствами предприятия; - дебиторской задолженности, отражающий расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием покупателям и показывающий сколько раз в среднем дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в течение отчетного периода; - запасов, отражающий скорость реализации запасов; - кредиторской задолженности, показывающий сколько предпри-

тию требуется оборотов для оплаты выставленных счетов.

Также необходимо рассчитать значение коэффициента оборачиваемости.

В процессе анализа изучается оборачиваемость капитала в целом, а также по стадиям кругооборота, что позволяет проследить на каких стадиях происходило ускорение или замедление скорости оборота капитала. Сравнение значения показателя оборачиваемости дебиторской задолженности и коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности позволяет сопоставить условия коммерческого кредитования, которым предприятие пользуется у своих поставщиков, с теми условиями, которые предоставляет покупателям.

По итогам анализа основных аспектов финансово-хозяйственной деятельности целесообразно осуществить сводную бальную оценку состояния предприятия.

Формирование сводной оценки предлагается осуществлять по следующей процедуре образом:

а. Каждому положительному значению показателя присваивается определенный балл. Например, для показателя рентабельность можно предусмотреть следующую бальную оценку (см. таблицу 2).

Таблица 2. Предлагаемая бальная оценка для показателя «рентабельность»

Направление анализа	Параметр оценки	Балл
Рентабельность деятельности		
	Способность Предприятия генерировать прибыль (по показателю «Общая рентабельность капитала» в последнем году);	1 – ниже ноля; 2 – близкое к нолю (+- 5 %) 3 – выше ноля.
	Направление динамики изменения показателей рентабельности (по показателю «Экономическая рентабельность активов») (фиксируется изменение больше 1 %)	1 – отрицательная; 2 – колебание; 3 – отсутствие динамики; 4 – положительная

б. В дальнейшем суммируются баллы, полученные по результатам анализа по разделам и в целом по направлениям.

с. Суммарный балл по анализируемому предприятию сравнивается с максимально возможным по формуле (3).

$$\text{Процент достижения максимального балла} = \frac{\text{Сумма баллов по результатам анализа раздела (направления) анализа}}{\text{Максимально возможная сумма баллов по результатам анализа раздела (направления) анализа}} \times 100\% \quad (3)$$

с. При совпадении полученной оценки с минимально возможным значением процент дос-

тижения максимального балла не рассчитывается и считается нулевым.

d. При наличии необходимых исходных данных, может быть рассчитан средний процент достижения максимального балла по совокупности предприятий и сопоставлен с оценкой, полученной по анализируемому предприятию.

Для визуального отображения результатов оценки целесообразно ввести цветовую шкалу (плотность штриховки), отражающую процент достижения максимально возможного суммарного балла: от темного к светлому – от минимального к максимальному значению, также возможно и «светофорное» цветовое решение от красного до зеленого (см.рис.3).

Красный
Минимально возможное значение
Оранжевый
менее 25 %
Желтый
От 25 % до 49 %
Синий
От 50 % до 75 %
Голубой
Более 75 %
Зеленый
Максимально возможное значение

Рис.3. Предлагаемая шкала, отражающая достижение обобщенного показателя

Такую сводную оценку можно применять как для предприятий, так и для их дочерних и зависимых обществ, входящих в общую группу. При этом «цветовая» оценка результатов деятельности предприятия и организаций, входящих в его группу, позволяет объективно оценить эффективность каждой хозяйственной

единицы без значительных затрат. В случае отрицательных результатов или финансовой нестабильности внимание пользователей аналитической информации будет привлечено соответствующим цветовым сигналом, что позволит своевременно принять правильные управленческие решения и своевременно разработать план корректирующих мероприятий[5, с.365;]..

По нашему мнению, предлагаемая методика позволит осуществлять полный и объективный контроль хозяйственной деятельности предприятия и юридических лиц, входящих с ним в одну группу, в условиях циклично изменяющийся экономической среды.

Список литературы

1. Курилова А.А. Прогноз развития отечественных и зарубежных предприятий автомобильной промышленности // Международный научный журнал. 2011. № 3. С. 10-14.
2. Аюпов А.А., Курилов К.Ю., Курилова А.А. Применение инструментов финансового инжиниринга в финансовом механизме управления затратами предприятиями автомобильной промышленности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. № 2. С. 20-26.
3. Курилова А.А., Курилов К.Ю. Механизм управления затратами на предприятиях автомобилестроения на основе финансового планирования // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 98-103.
4. Бернар К. Управление финансовой деятельностью предприятия. -М.: Финансы; ИО «ЮНИТИ», 1997.-576 с.
5. Аюпов А.А. Риск-инжиниринг как элемент финансовой инженерии на рынке инновационных финансовых продуктов // Экономические науки. 2007. № 37 С. 363-366.

*Каратаева Галина Евгеньевна,
д-р экон. наук, профессор
кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Сургутского государственного университета
Ханты-Мансийского автономного округа - Югры
Россия, г. Сургут
E-mail: karataev86@mail.ru*

*Кузьменко Ольга Анатольевна,
канд. экон. наук, соискатель
кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: moa1977@rambler.ru*

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И КАПИТАЛА В КАЧЕСТВЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрены некоторые положения классических экономических теорий экономического роста и прибыли, требования международных стандартов к отражению этих показателей в отчетности организаций.

Ключевые слова: экономический рост, ключевые факторы, прибыль, капитал, концепции прибыли, формирование отчетности.

Консолидация бизнеса ставит новые задачи перед российскими организациями, вовлеченными в этот бизнес. Важнейший спектр задач можно выделить в области формирования информации о ключевых показателях развития, в частности показателей прибыли и капитала. Львиная доля информации, как известно, формируется в системе учета, анализа отчетности и контроля. Крупные организации с хорошо налаженными системами внутреннего контроля решают проблему информационного обеспечения управления при помощи интегрированной информации.

Интеграция данных осуществляется в рамках бухгалтерского и налогового учета, управленческого и стратегического учета, бухгалтерского и управленческого учета, стратегического учета и анализа и т.д. Универсальных подходов в части интеграции информации для принятия управленческих решений не выработано, поскольку каждая организация обладает только ей присущими: спецификой организации бизнеса, организационно-управленческой структурой, технологией производства, отраслевой спецификой, масштабами производства и др.

В этой связи можно говорить и о специфическом наборе для каждой организации только для нее значимых ключевых показателей раз-

вития. Каким бы не был выбор показателей, среди них для всех организаций наиболее значимыми будут прибыль и капитал.

Классические экономические теории экономического роста во все времена обращали внимание именно на названные категории "прибыль", "капитал". Адам Смит главной идеей своей работы "Богатство народов" (1937 г.) провел экономическое развитие, то есть те силы, которые действуют долговременно и управляют ростом богатства народов. Причем под "богатством" понимается "не накопленный к какому то моменту капитал общества (запас), но доход общества, произведенный в течение какого-то времени (поток)" [1, с. 32]. Рост дохода А. Смит ставит в зависимость от степени разделения труда в обществе, трактуя его настолько широко, что охватывает практически все вопросы технического прогресса. Разделение труда, в свою очередь, понимается как функциональная специализация внутри отдельного промышленного предприятия, дробление различных много продуктовых производств по горизонтали и вертикали, что влечет за собой концентрацию производства единичных продуктов [1, с. 33-34]. Однако, меновая стоимость произведенного товара не может просто опре-

делятся трудом, который затрачен на его производство. Ценность товара по А. Смиту определяется как сумма нормальных возмещений, уплачиваемых всем факторам, участвовавшим в производстве данного товара. Естественная цена товара "определяется денежными затратами на его производство, складывающимися из заработной платы, ренты и прибыли – каковые сами суть "естественные" цены труда, земли и капитала" [1, с. 35].

Понятно, что теория ценности А. Смита классически определяет балансирование спроса и предложения, на том простом основании, что естественная цена товара не меняется в зависимости от объема его выпуска, а сама цена определяется только спросом. Понимая под спросом и предложением желание купить или продать по строго определенной (а не по возможной) цене, А. Смит раскрывает понятие конкуренции. В ходе экономического развития норма прибыли снижается вследствие "взаимной конкуренции". Этот довод А. Смита использует для обоснования зависимости нормы прибыли от конкуренции в хорде экономического развития. О прибыли А. Смит говорит как "о проценте плюс надбавка за риск". Движущей силой экономического прогресса является накопление капитала, понятие которого А. Смит излагает как запас незавершенной продукции, позволяющий производителю преодолеть интервал во времени между затратами ресурсов и появлением конечного результата [1, с. 47].

Эффект накопления капитала вслед за А. Смитом исследует Давид Рикардо. В основе его теории лежит представление о том, что экономический рост рано или поздно может остановиться из-за недостатка природных ресурсов. Строя свои рассуждения на необходимости сводить капитал и труд к одной величине переменных затрат, Д.Рикардо доказывает, что накопление капитала движет эту систему к стабильному равновесию, достигаемому в стационарном состоянии (смешивает методы сравнительной статистики и сравнительной динамики в рамках одной и той же системы).

Классическая теория прибыли периода А. Смита и Д. Рикардо затрагивает не столько саму прибыль, сколько проценты, то есть прибыль на авансированный капитал. Проблему экономического роста на основе принципов чистой теории экономической динамики развивал Дж. Р. Хикс в своей работе "Стоимость и капитал", которая характеризуется известной широтой и последовательностью теоретического анализа [3, с. 13]. В результате накопления

капитала положения предпринимателей, планирующих увеличение производства, по мнению Дж. Р. Хикса, улучшится, поток их будущих чистых доходов будет расти. Это повлияет на увеличение спроса и сдержит падение цен. Когда выпуск продукции растет, ее рост "должен превышать прежнее увеличение расходов, вызванное ростом доходов. Чем больше период создания капитального блага, тем больше должно быть это превышение прироста выпуска над расходами" [3, с. 431].

Мы отметили лишь одну сторону освещения в классических теориях роста проблем выделения ключевых его факторов, на основе которых в современных концепциях авторы проводят анализ и обоснование таких категорий как "цена", "прибыль", "доходы", "расходы".

В теории бухгалтерского учета известны критерии Дж.Каннинга (1884-1962), которым должен отвечать финансовый результат, чтобы считаться прибылью: 1) получение ожидаемой в течение года прибыли имеет высокую вероятность; 2) ожидаемая выручка может быть исчислена с высокой степенью надежности; 3) предлагаемые расходы рассчитываются с высокой степенью вероятности. Эти требования носят чисто экономический характер и оказали влияние на международные стандарты бухгалтерского учета и на российские ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 [2, с. 502-503].

Теория бухгалтерской прибыли рассматривается нами как часть теории бухгалтерского учета, в которой прибыль признана в качестве объекта бухгалтерского учета и показателя (показателей) бухгалтерской (финансовой) отчетности. В традиционном бухгалтерском учете прибыль (убыток) согласно п. 79 "Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" представляет собой конечный финансовый результат", выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по действующим в соответствии с нормативными актами правилам. В свою очередь отражения хозяйственных операций в системе счетов бухгалтерского учета требует определения понятия этой системы и ее содержания.

Анализ функций всех счетов учета финансовых результатов, используемых организациями, мы провели с учетом их предназначения и взаимосвязи с другими счетами. Все счета, участвующие в формировании финансовых результатов, классифицированы по функциям и представлены на рисунке 1.

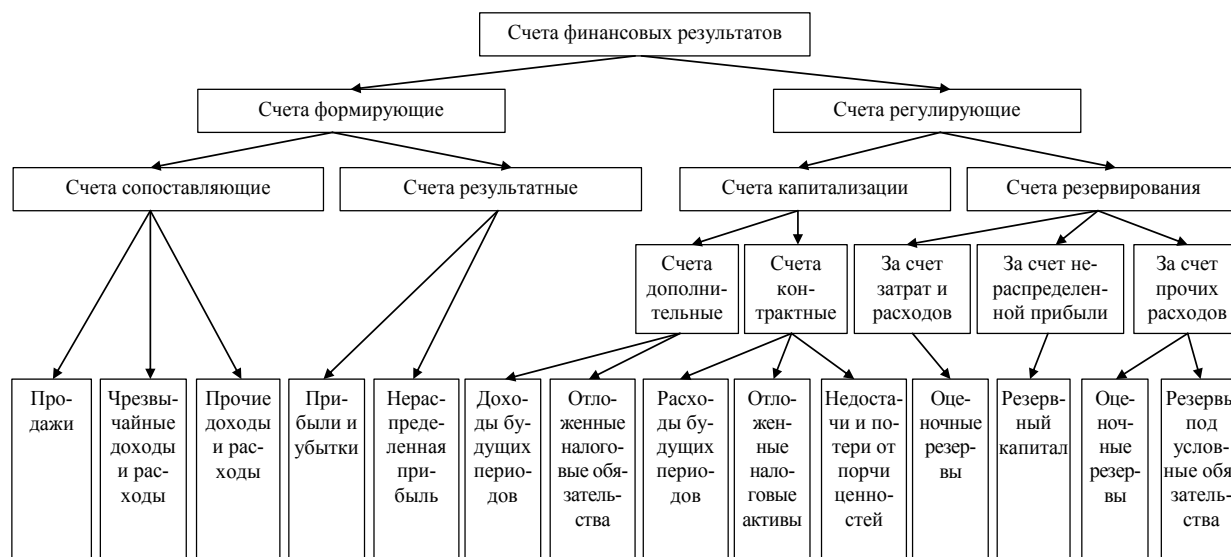


Рис. 1. Классификация счетов финансовых результатов по выполняемым ими функциям

Прибыль или убыток, отражаемые в конечном итоге в бухгалтерской отчетности, являются величиной исчисляемой и зависят во многом от бухгалтерских оценок доходов и расходов текущего отчетного периода.

В бухгалтерском учете применяется большой "... выбор вариантов оценки образующих доходы и расходы фактов хозяйственной жизни. Выбор одного из них может прибыльное предприятие сделать убыточным, а убыточное – прибыльным (разумеется, только по данным бухгалтерской отчетности, так как на деле реальное финансовое состояние предприятия остается неизменным)" [2, с. 504].

Поэтому бухгалтерская оценка прибыли (или убытка) всегда вызывала интерес у пользователей; желание контролировать ее у собственников и необходимость предметного исследования последствий оценок при помощи всего арсенала методов – у ученых.

Пользователь отчетности имеет возможность выбора информации о прибыли (убытке), представляющей собой финансовый результат деятельности организации среди системы бухгалтерских показателей и статей баланса.

Однако, не всякому пользователю известны важнейшие положения теории бухгалтерского учета прибыли, через призму которых можно понять, что "скрывает" бухгалтерский учет за категорией прибыль.

Отметим, что все многообразие методов оценки хозяйственных операций (фактов хозяйственной жизни) отражено в действующей нормативной базе бухгалтерского учета:

- методы оценки запасов (средние цены, себестоимость единицы запаса, ФИФО);

- методы начисления амортизации основных активов (линейный, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости пропорционального объема продукции (работ);

- различные методы переоценки (уценки) основных и оборотных активов; и др.

Надо отметить, что оценка прибыли пользователями мотивируется стремлением:

- во-первых; совершенствовать отчетность, используя для этого основополагающий принцип начисления в бухгалтерском учете;

- во-вторых; иметь реальный источник выплаты дивидендов акционерам;

- в-третьих; найти замену показателю прибыли более совершенными экономическими показателями, привести в соответствие бухгалтерскую концепцию прибыли с экономической;

- в-четвертых; пользоваться различными концепциями прибыли при подготовке отчетности; и др.

В теории бухгалтерского учета для обоснования собственных источников средств (разница между активом баланса и обязательствами) чаще всего применяются ставшие уже классическими концепции прибыли:

- синтаксическую концепцию (структурный подход);

- семантическую концепцию (интерпретационный подход);

- прагматическую концепцию (прогнозный подход).

Появление концептуальных подходов для отражения прибыли в отчетности и ее интерпретации Э.С.Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда

объясняют наличием критики, которой подвергается информация о "бухгалтерской прибыли":

1. Концепция бухгалтерской прибыли пока не имеет четкой формулировки.

2. Не существует сложившейся теоретической основы для исчисления бухгалтерской прибыли и отражения ее в финансовой отчетности.

3. Общепринятая учетная практика не требует соблюдения принципа последовательности в оценке прибыли отчетного периода различных фирм.

4. Колебания цен изменяют значение прибыли, исчисленной в валюте прошлых лет (в исторических долларах).

5. Для акционеров и других инвесторов при принятии инвестиционных решений другая информация может быть более полезной." [4, с. 204].

Концепции, их содержательная характеристика, безусловно, обогащают теорию бухгалтерского учета прибыли и способствуют глубокому пониманию сущности этой категории с позиции концепции бухгалтерской отчетности (рис. 2).

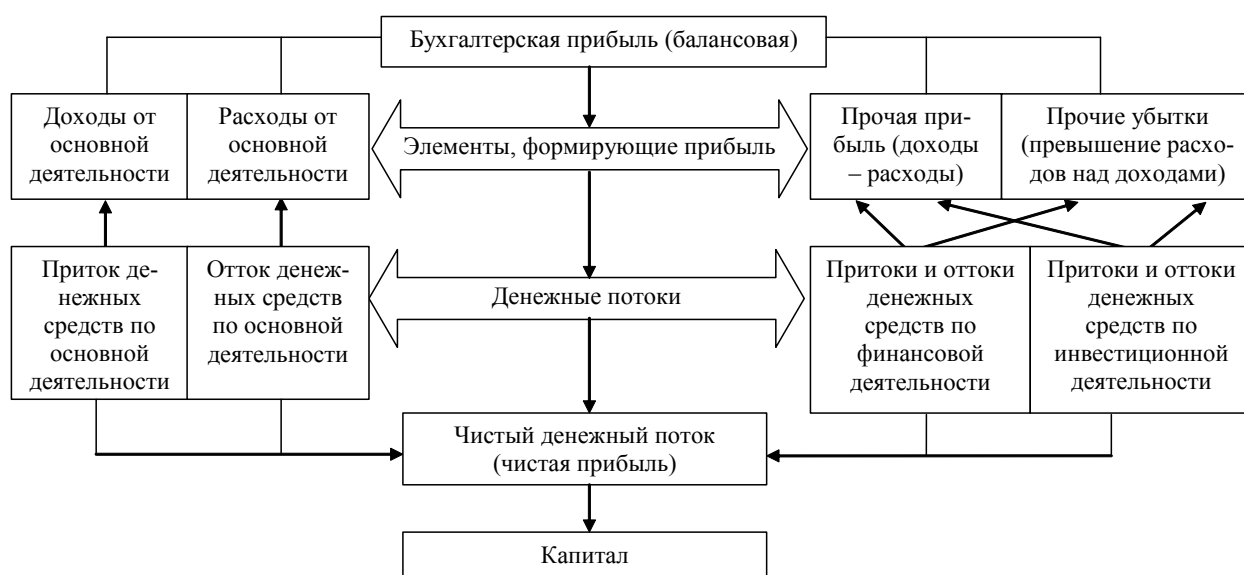


Рис. 2. Концепции прибыли с позиции отражения ее в отчетности

Концептуальные основы отражения прибыли в бухгалтерской отчетности базируются на теориях капитала. Концепция сохранения, или поддержания капитала имеет свои истоки в теории целей. Цели всех организаций с течением времени трансформируются. Следует отметить, что с возникновением акционерной формы собственности учет и отчетность стали интересны собственникам и менеджерам. В ряде случаев это приводит к конфликтным ситуациям, известным в "теории фирм" под названием "агентского конфликта". Американскими экономистами Ю.Фамой, М.Дженсенем при исследовании агентских конфликтов в корпорациях было доказано, что для разрешения агентского конфликта неизбежно возникают агентские издержки, которые, в конечном счете, уменьшают прибыль собственников, но являются необходимыми для осуществления контроля акционеров за действиями менеджеров.

Такие издержки создаются проведением собраний акционеров, содержанием совета директоров, составлением и проведением аудита финансовой отчетности, публичным раскрытием информации [6]. Как национальные бухгалтерские стандарты, так и МСФО являются одним из инструментов разрешения агентского конфликта наиболее цивилизованным способом, прописывая единые подходы к составлению отчетности.

В рыночной стоимости предприятия, как и любого другого актива, учитывается вся известная о предприятии информация, среди которой, конечно, и размер его прибылей. Акционерам, например, рост стоимости предприятия выгоден, поскольку растут в цене акции, и этот доход часто более привлекателен, чем дивиденды. Менеджеры заинтересованы в росте стоимости предприятия, поскольку в противном случае возникает опасность поглощения

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

другим предприятием в связи с низкой ценой акций, а это грозит сокращением числа рабочих мест. Таким образом, основное достоинство критерия максимизации стоимости предприятия – преодоление противоречия между акционерами и менеджерами в их конфликте.

Данная теория имеет недостатки, главный из которых – применимость этого критерия только в условиях хорошо развитого фондового рынка и для предприятий, котирующих акции на биржах. В России в настоящее время вряд ли можно говорить о практической приемлемости данного критерия. Кроме того, исследования показали, что особенностью корпоративного управления в России является преобладание инсайдерского контроля, когда контрольный пакет акций принадлежит менеджерам (иногда группе лиц, не работающих на предприятии, но полностью контролирующими его денежные потоки).

Сформулировать цель деятельности предприятий при наличии правовой неопределенности и неуверенности собственников, в условиях колоссального разрыва между интересами контролирующих и миноритарных акционеров достаточно сложно. Е.В. Попов, И.И. Просвирина считают, что:

- цель первых – максимизация текущих денежных потоков с целью их единоличного присвоения; выплата дивидендов этой цели явно противоречит;

- цель вторых – получение дивидендов [4, с. 6].

В интересах государства – обеспечение налоговых поступлений и инвестиций в реальный сектор экономики. Поэтому государство, в идеале, должно поддерживать справедливое распре-

деление прибыли между всеми акционерами. Рассмотрим механизм действия концепции поддержания капитала в разрешении агентского конфликта как классического (между акционерами и менеджерами), так и российского (между контролирующими и миноритарными акционерами) типа, в рамках требований международных стандартов учета и отчетности (МСФО).

В МСФО определены два подхода к исчислению прибыли:

- прибыль – как остаточная величина, которая получается после вычета расходов из дохода;

- прибыль – как превышение чистых активов компании на конец периода над чистыми активами на начало периода (при этом из стоимости чистых активов исключаются распределения в пользу акционеров и их взносы в течение периода).

Нет однозначной трактовки признания по МСФО. Прирост активов за вычетом обязательств (то есть чистых активов) может произойти в связи с приростом уставного капитала при дополнительных взносах акционеров, а также получением прибыли в текущем периоде и переоценкой активов по рыночной цене, отражаемой в добавочном капитале. При исчислении прибыли как разницы между чистыми активами на конец и начало периода МСФО требуют исключать изъятия и распределения в пользу акционеров. Следовательно, показатели прибыли, рассчитанные двумя способами по МСФО, не будут совпадать, поскольку прирост активов происходит не только за счет нераспределенной прибыли, но и за счет добавочного капитала, то есть, когда имеет место переоценка активов (табл. 1).

Таблица 1. Порядок исчисления прибыли в МСФО

Баланс на начало периода		Отчет о прибылях и убытках за период t		Баланс на конец периода	
Активы:	A_0	Доходы	D_t	Активы:	A_1
внеоборотные		Расходы	P_t	внеоборотные	
оборотные		Прибыль		оборотные	
Капитал:	K_0	валовая		Капитал:	K_1
уставный		от продаж		уставный	
добавочный		от прочей деятельности		добавочный	
резервный		до выплаты налогов		резервный	
нераспределенная прибыль		чистая	Π_t	нераспределенная прибыль	
Обязательства	O_0	нераспределенная		Обязательства	O_1
$\text{ЧА}_0 = A_0 - O_0 = K_0$		$\Pi_t^I = D_t - P_t$		$\text{ЧА}_1 = A_1 - O_1 = K_1$	
		$\Pi_t^{II} = \text{ЧА}_1 - \text{ЧА}_0$			

В таблице 2 на условном примере показаны возможные варианты формирования прибыли предприятий в случаях оценки активов по исторической стоимости (резерв переоценки не

создается) или альтернативным способом, разрешаемым МСФО – по справедливой стоимости (резерв переоценки создается).

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Таблица 2. Признание прибыли предприятий в соответствии с МСФО (условный пример, млн. руб.)

Показатель	Исходные данные, 31.12.2006	Оценка активов по исторической стоимости			Оценка активов по справедливой стоимости		
		31.12.2007	31.12.2008		31.12.2007	31.12.2008	
			обычный вариант	обесценение до возмещаемой суммы		до-оценка	обесценение
Основные средства	1000	950	900	770	1150	1210	950
Оборотные средства	500	670	820	820	670	820	820
Итого активы	1500	1620	1720	1590	1820	2030	1770
Уставный капитала	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200
Добавочный капитал	-	-	-	-	200	310	50
Резервный капитал	-	20	30	20	20	30	30
Прибыль	-	100	190	70	100	190	190
Всего собственный капитала	1200	1320	1420	1290	1520	1730	1470
Обязательства	30	300	300	300	300	300	300
Итого капитала и обязательства	1500	1620	1720	1590	1820	2030	1770
Чистые активы	1200	1320	1420	1290	1520	1730	1470
Прирост чистых активов в текущем году	X	+120	+100	-30	+320	+210	-50
Чистая прибыль текущего года	X	120	100	(30)	120	100	100

В первом случае организация не производит дооценку активов, но в случае их обесценения должна отразить снижение стоимости активов в балансе, а сумму обесценения отнести на расходы данного периода. Сравнение двух последних строк в таблице 3 свидетельствует о том, что прирост чистых активов совпадает с прибылью периода у предприятия, отражающего активы по исторической стоимости, поскольку возможные изменения в стоимости активов от-

несены на счет прибылей и убытков. Во втором случае предприятие отражает изменения в стоимости активов в резервах переоценки, относит их на счет капитала, поэтому текущая прибыль не совпадает с прибылью, рассчитанной как разница в стоимости чистых активов на конец и начало периода.

В таблице 3 приведен отчет об изменениях в капитале за счет прибылей и убытков, составленный в соответствии с МСФО.

Таблица 3. Отчет об изменениях в капитале за счет прибылей и убытков (тыс. руб.)

Показатель	Оценка активов по исторической стоимости			Оценка активов по справедливой стоимости		
	2007 год	2008 год		2007 год	2008 год	
		обычный вариант	обесценение до возмещаемой суммы		до-оценка	обесценение
Прирост (дефицит) от переоценки имущества	-	-	-	200	110	(150)
Прирост (дефицит) от переоценки инвестиций	-	-	-	-	-	-
Курсовые разницы от пересчета финансовой отчетности, представленной в иной валюте	-	-	-	-	-	-
Прибыль, не отражаемая в отчете о прибылях и убытках	-	-	-	200	110	(150)
Чистая прибыль за период	120	100	(30)	120	100	100
Итого признанные прибыли и убытки, влияющие на изменение капитала	120	100	(30)	320	210	(50)

Приведенная в таблицах информация позволяет сделать следующие выводы:

1) согласно МСФО компания признает совокупную прибыль, состоящую из прибыли как результата текущей деятельности за период и прибыли, являющейся приростом капитала (чистых активов) в соответствующем периоде;

2) прибыль как прирост чистых активов и прибыль как превышение доходов над расходами могут совпадать в частном случае, когда все изменения в стоимости активов относятся к расходам периода или эти изменения не регистрируются.

Таким образом, в целом механизм поддержания капитала, рассмотренный на примере сохранения стоимости активов, заключается в следующем: если обесценение активов за период превышает текущую прибыль этого периода, компания должна признавать убыток, даже если имеет место значительное превышение доходов над расходами. В этом заключается основной подход к признанию прибыли компании, используемый в МСФО.

Известно, что одним из способов финансирования собственного капитала является выпуск предприятием привилегированных и обыкновенных акций. Правильное размещение акций необходимо предприятию для укрепления стабильности на рынке, получения дополнительных средств. Принятию решения произвести эмиссию акций должна предшествовать взвешенная оценка необходимого количества ценных бумаг, которое привлечет капитал. Принимая решение об эмиссии акций, руководство предприятия должно точно представлять себе как это отразится на финансах фирмы.

Для прогнозных оценок внутрифирменного анализа акций служит множество коэффициентов. Кроме внутренних пользователей такой информацией о доходности акций интересуются акционеры. Поскольку внутрифирменная информация, как правило, закрыта от внешних пользователей, в интересах последних был раз-

работан Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 33 "Прибыль на акцию", цель которого заключается в установлении принципов расчета прибыли на акцию и представления о ней соответствующей информации, используемой для сопоставления результатов деятельности различных компаний в одном и том же периоде, а также результатов деятельности одной и той же компании в различных отчетных периодах.

Основным показателем, исследуемым данным стандартом, является прибыль на акцию. Несмотря на некоторую ограниченность в использовании данных о прибыли на акцию, которые обусловлены различиями в учетной политике, используемой при определении "прибыли", знаменатель, рассчитанный предприятиями с использованием единой методики, повышает качество финансовой отчетности. Последний фактор очень необходим внешним пользователям финансовой отчетности, т.е. тем, кто является инвестором.

Список литературы

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: "Дело Лтд", 1994. – 720 с.
2. Бухгалтерский учет: Учебник / И.И.Бочкарева, В.А. Быков и др.; Под ред. Я.В. Соколова. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2004. – 768 с.
3. Дж. Р. Хикс Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. Ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
4. Попов Е.В., Просвирина И.И. Цели фирмы и признание прибыли в финансовой отчетности // Все для бухгалтера. – 2003. – № 21(117). – С. 6-11
5. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 184 с.
6. Чиркова Е.В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1999. – 35 с.

*Герасимова Лариса Николаевна,
д-р экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва
E-mail: 22929@mail.ru*

*Чернышова Екатерина Робертовна,
студентка факультета «Учет и аудит»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва
E-mail: Katrin_chern@inbox.ru*

УЧЕТНЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПОД ПРЕДСТОЯЩИЕ ОТПУСКА РАБОТНИКОВ

Рассматриваются вопросы формирования оценочного резерва под предстоящие отпуска работников в бухгалтерском и налоговом учете. Проанализированы современные методики расчета суммы резерва под отпуска. Выявлены преимущества и недостатки данных методов. Рассмотрены факторы, влияющие на величину резерва.

Ключевые слова: резерв, оценочное обязательство, отпуск, методика, расчет, налог, стандарт, счет, вознаграждение.

Согласно МСФО (IAS) 37 "Резервы, условные обязательства и условные активы" *оценочные обязательства* – это задолженность, возникшая вследствие прошлых событий, высоко вероятная (более 50%), но с неизвестным сроком погашения, сумму которой возможно установить достоверно приближенно-расчетным путем. По данным обязательствам формируют резервы, отражаемые в Отчете о финансовых результатах и первом разделе Отчета о полной совокупной прибыли.

В Российской Федерации для учета событий, в результате которых появляются какие-либо оценочные обязательства, применяется ПБУ 8/2010 "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы", утв. Приказом Минфина России от 13.12.2010 N 167н.

Основой ПБУ 8/2010 является МСФО 37. При этом согласно данному стандарту резервы по оплате отпусков не относятся к оценочным обязательствам. Однако это связано с тем, что в соответствии с МСФО оплата отпусков регулируется отдельным IAS 19 «Вознаграждения работникам».

В соответствии с принципом осмотрительности, являющимся базовым для МСФО, под все известные обязательства, величина и время

погашения которых не могут быть определены с достаточной степенью точности, организациям необходимо создать резервы, отразив их значение в отчете о финансовом положении. Созданные в отчетном периоде оценочные обязательства отражаются в качестве расходов, и относятся на уменьшение прибыли, т.е. учитываются путем уменьшения соответствующих статей актива баланса.

Все организации (кроме субъектов малого предпринимательства) обязаны признавать в своем учете оценочные обязательства, если одновременно соблюдаются условия п. 5 ПБУ 8/2010. Рассмотрим, выполняются ли данные требования в отношении резервов под отпуска.

1. *У организации существует обязанность, явившаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать.*

Обязанность предоставлять работникам ежегодные отпуска с сохранением места работы и среднего заработка определена ст. 114, 122 Трудового кодекса РФ. Выплатой отпускных работнику погашается задолженность, которая возникла у организации перед ним в момент появления у него права на отпуск, а не тогда, когда работник написал заявление на отпуск.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Право на отпуск появляется у работника, отработавшего в организации 1 месяц в размере 2,33 (28 дн. : 12 мес. x 1 мес.) отпускных дня. Событием является факт потребления организацией трудового ресурса в течение определенного времени. Обязанность у организации наступает в соответствии с трудовым законодательством, и избежать ее невозможно, соответственно, возникшее обязательство подпадает под оценочное - обязательство с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения.

Также нужно обратить внимание на то, что согласно письму Минфина от 14.06.2011 N 07-02-06/107 обязательства организации в связи с возникновением у работников права на оплачиваемые отпуска, в соответствии с законодательством РФ, являются оценочными.

Предоставление ежегодного оплачиваемого отпуска относится к гарантиям, в то же время оплата отпуска рассматривается как заработная плата. Поэтому отпускные следует признать оплатой труда работника, то есть вознаграждением за труд (ст. ст. 129, 136, 164, 165 ТК РФ).

Невыполнение гарантий по предоставлению отпусков для работодателя может являться основанием для наложения административного взыскания в соответствии со ст. 5.27 Кодекса РФ об административных правонарушениях.

2. Уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства, вероятно.

Согласно п. 5 ст. 255 Налогового кодекса РФ исчисленные в соответствии с законодательством РФ отпускные включаются организацией в состав расходов на оплату труда и впоследствии уменьшают налогооблагаемую прибыль организации.

3. Величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена.

Величина отпускных определяется обоснованно, поскольку дни отпуска оплачиваются по среднему заработку, исчисляемому в соответствии с нормами постановления Правительства РФ от 24.12.2007 № 922 "Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы".

Таким образом, все вышеперечисленные требования выполняются, а, следовательно, признание в бухгалтерском учете оценочного обязательства по оплате предстоящих отпусков является для организаций обязательным.

В связи с отсутствием законодательно установленных методик расчета соответствующих резервов признание оценочного обязательства в

виде резерва на оплату отпусков является актуальной проблемой.

Весьма проблематично создать унифицированный способ для расчета суммы резервов, который возможно было бы использовать в качестве «шаблона» всеми организациями.

Согласно п. 15 ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» оценочное обязательство признается в бухгалтерском учете организации в величине, отражающей наиболее достоверную денежную оценку расходов, необходимых для расчетов по этому обязательству.

Необходимое условие признания расхода в бухгалтерском учете - возможность определить его сумму (п. 16 ПБУ 10/99). Сумма же отпускных за конкретный отработанный месяц не может быть исчислена ранее месяца фактического предоставления отпуска. Поэтому отпускные и начисляют одновременно - непосредственно перед отпуском.

Таким образом, отпускные обязательства существуют, и накапливаются. Хотя они считаются вознаграждением за труд, но это по сути отложенное обязательство по оплате труда. Учет же обязательств с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения как раз и регламентирует ПБУ 8/2010 (п. 4 ПБУ 8/2010).

Таким образом, порядок учета резерва по отпускам четко определен в ПБУ 8/2010, но методика расчета его суммы определяется организацией самостоятельно, и прописывается в учетной политике. С нашей точки зрения, при выборе методики, хозяйствующие субъекты должны учитывать ряд факторов:

1) *размер организации* – для малого и среднего предприятия возможен расчет резерва по каждому сотруднику, для крупной организации со сложной организационной структурой и несколькими сотнями (тысячами) сотрудников, рассчитать резерв по каждому работнику будет достаточно проблематично и трудоемко.

Соответственно, в учетной политике может использоваться укрупненный (агрегированный) метод расчета (прописывается в разрезе чего начисляется резерв – например, по подразделениям (департаментам) или по группам работников (по управленческому, производственному персоналу));

2) *специфику отрасли*. В этом случае появляется возможность использовать статистические данные по уходу в отпуска в определенные периоды, информацию о текучести кадров,

конъюнктуре рынка. Например, сезонность (когда число отпусков будет больше или меньше, в летний период или зимний и, соответственно, оценочное обязательство, отраженное в балансе, должно покрывать сумму отпускных, выплачиваемых работникам, если большая часть их уйдет в отпуск);

3) *формирование определенного внутреннего регламента создания оценочных обязательств*. Например, организация может утвердить «Положение о создании оценочных обязательств, условных обязательств и условных активов». В нем может быть прописан порядок оформления и представления в бухгалтерию информации, необходимой для отражения в учете оценочных обязательств; раскрытия информации об условных активах и обязательствах. По нашему мнению, внедрение такого положения нацелено на повышение уровня комплексности и прозрачности формируемой в учете информации об оценочных обязательствах.

Изучив соответствующие факторы, необходимо приступить к выбору метода расчета суммы резерва.

Существует целый ряд методик расчета резерва под предстоящие отпуска работников. Как уже было сказано, выбор одной из них должен быть закреплен в учетной политике организации.

1. *Вариант расчета из общего фонда оплаты труда*. Данный способ наиболее прост в применении, но и наименее точен. Расчет происходит по организации в целом на основе плановых показателей по начислению заработной платы и страховых взносов:

$$OO = ((\text{ФОТ}_i + \text{СВ}_i) / K_i) \times 2,33 \times T_i,$$

где OO – оценочное обязательство, ФОТ – фонд оплаты труда, СВ – начисленные страховые взносы, i – период времени (зависит от периодичности формирования резерва), K – количество дней в месяце/квартале (если резерв создается ежегодно, то $K = 12 \times 29,4$), T – определяется периодичностью формирования резерва (например, при ежеквартальном создании $T = 3$).

Присутствие величин, зависящих от периодичности формирования резерва, объясняется тем, что признание оценочного обязательства по отпускам может осуществляться как по итогам месяца, так и по итогам квартала или года.

Преимуществом данного метода является простота и удобство применения, а также сближение с налоговым учетом. Последствиями использования могут быть завышенная себестоимость продукции в январе и заниженная в остальные месяцы, и, как результат, – искажения в промежуточной бухгалтерской отчетности.

2. *На основании данных предыдущего календарного года*. Расчет в данном случае осуществляется с использованием следующей формулы:

$$OO = \sum(O_i + \text{СВО}_i) \times K_{з/п} \times K_{\Delta\text{чис}},$$

где O – отпускные, фактически начисленные в прошлом календарном году в аналогичном периоде, СВО – начисленные страховые взносы на отпускные в прошлом календарном году в аналогичном периоде, $K_{з/п}$ – коэффициент повышения заработной платы, $K_{\Delta\text{чис}}$ – коэффициент изменения численности сотрудников организации.

Преимуществом данного метода является простота расчета. Однако, этот расчет представляет собой наиболее усредненное значение.

3. *Точный расчет по каждому отдельному сотруднику*. Этот метод расчета сопряжен с большой трудоемкостью. Определение величины резерва осуществляется на конец отчетного периода на основании следующей формулы:

$$OO = (\text{СЗ} + \text{СЗ}_i \times T_{\text{с.в}}) \times \text{КДО}_i,$$

где СЗ – средневзвешенный заработок; $T_{\text{с.в}}$ – тариф страховых взносов, действующий в соответствующем периоде; КДО – количество дней отпуска, на которые работник имеет право. При этом расчет ведется исходя из количества дней неиспользованного отпуска.

В данном случае резерв по отпускам будет формироваться по каждому работнику, начиная с начала его личного расчетного периода за месяц, путем умножения количества дней неиспользуемого отпуска на средневзвешенную заработную плату работника. Такое оценочное обязательство будет подлежать корректировке каждый месяц. Важно отметить, что именно этот способ используется в МСФО и, в связи с этим, чаще используется организациями для упрощения трансформации отчетности.

Также необходимо отметить, что Минфином разработан проект нового ПБУ «Учет вознаграждений работникам», за основу которого взят МСФО 19 «Вознаграждения работникам». На официальном сайте Министерства финансов

(www.minfin.ru) опубликован проект этого стандарта, после его утверждения условия признания оценочных обязательств по отпускным будут конкретизированы.

Таким образом, в бухгалтерском учете формируется оценочное обязательство, поскольку точная сумма отпускных за отработанное ранее время будет определяться только на момент реального расчета по заявлению работника на предоставление отпуска.

Преимуществом данного метода является возможность получить наиболее точную оценку размера оценочного обязательства. Метод удобен при трансформации отчетности.

К недостаткам относится большая трудоемкость расчетов и весомое расхождение с налоговым учетом. Оценочные обязательства перед работником формируются нарастающим итогом, и корректируются каждый месяц. В налоговом учете предполагаемая сумма расходов определяется в целом на год, и подлежит инвентаризации только по окончании налогового периода.

Среди специалистов существует мнение, что для максимальной достоверности данных необходимо применять этот вариант расчета. Однако в соответствии с п. 6 ПБУ 1/2008 учетная политика должна обеспечивать и рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации.

Мы считаем, что проблему трудоемкости метода можно решить использованием соответствующего программного обеспечения. Кроме того, снизить трудоемкость расчетов можно путем укрупнения единицы расчета, т.е. производить расчет не по каждому работнику, а по подразделениям или группам работников.

4. *Упрощенный вариант.* Если исходить из МСФО 19, то оценочное обязательство по отпускам может признаваться на последний день месяца, за который производится начисление оплаты труда сотрудникам. Для упрощения расчета можно рассчитать ежемесячный процент для определения величины оценочного обязательства, взяв за основу величину среднемесячного числа календарных дней 29,4. В этом случае допустимо признание оценочного обязательства в размере следующей величины:

$$ОО = (\text{ФОТ}_{\text{мес}} + \text{СВ}_{\text{мес}}) \times (2,33 / 29,4 \times 100) = (\text{ФОТ}_{\text{мес}} + \text{СВ}_{\text{мес}}) \times 7,9\%$$

Таким образом, если организация впервые в процессе своей деятельности начинает формировать резерв на предстоящую оплату отпуск-

ков, то в наиболее общем случае в учетном процессе можно использовать следующий алгоритм:

1) рассчитать остаток неиспользованных дней отпуска по каждому работнику предприятия на текущую дату;

2) определить среднедневной заработок, при этом возможен расчет как в целом по предприятию, так и по каждому работнику;

3) увеличить полученную сумму на соответствующий процент страховых взносов;

4) в дальнейшем каждый месяц увеличивать резерв на 7,9% начисленной заработной платы с учетом страховых взносов;

5) по мере необходимости уменьшать резерв на оплату отпусков на сумму начисленных отпускных и компенсаций за неиспользованный отпуск.

При формировании резерва под отпуска необходимо обращать внимание на наличие расходов на оплату труда по вознаграждениям физическим лицам за выполнение ими работ (услуг) по заключенным договорам гражданско-правового характера (включая договоры подряда). Трудовое законодательство на них не распространяется (ст. 11 ТК РФ) и отпуск таким лицам не положен. В связи с этим бухгалтер ведет расчет резерва на оплату отпусков за вычетом сумм вознаграждений по договорам гражданско-правового характера из фонда оплаты труда.

IAS 19 «Вознаграждения работникам» определяет четыре категории вознаграждений работникам и их иждивенцам:

1) краткосрочные вознаграждения для занятых в настоящее время работников (заработная плата, ежегодные отпуска и премии, отпуска по временной нетрудоспособности, вознаграждения в неденежной форме: медицинское обслуживание, обеспечение жильем и транспортом, бесплатные или дотируемые товары и услуги);

2) вознаграждения по окончании трудовой деятельности (пенсии, страхование жизни, медицинское обслуживание). Выплаты требуют применения актуарной оценки;

3) прочие долгосрочные вознаграждения (длительный оплачиваемый отпуск, творческий отпуск, долгосрочные пособия по нетрудоспособности, участие в прибыли);

4) выходные пособия при прекращении службы работника в организации.

IFRS 2 «Платежи, основанные на акциях» добавляет пятую категорию – расчеты долевыми инструментами.

Краткосрочные вознаграждения, когда работник оказал услуги в течение отчетного периода, компания оценивает недисконтируемой суммой, подлежащей выплате работникам в обмен на услуги.

За предоставление остальных вознаграждений – долгосрочных – ответственность берет на себя непосредственно работодатель. По этим вознаграждениям обязанности оцениваются на дисконтированной основе, поскольку они могут быть исполнены через много лет после окончания периода, в котором работники оказали соответствующие услуги.

Коэффициент дисконтирования, определяющий настоящую стоимость платежа, который будет осуществлен через n лет при соответствующей ставке дисконтирования, определяется по формуле:

$$КД = 1 / (1 + СД)^n,$$

где КД - коэффициент дисконтирования;

СД - ставка дисконтирования;

n - период дисконтирования оценочного обязательства в годах.

Какой бы способ организация ни выбрала, она должна обеспечить документальное подтверждение обоснованности такой оценки (п. 16 ПБУ 8/2010). Для документального подтверждения расходов на формирование резерва на оплату отпусков компания должна составить специальный расчет, унифицированного бланка такой сметы по созданию резерва на оплату отпусков не предусмотрено.

Причитающиеся работникам отпускные и начисляемые на них страховые взносы относятся к расходам по обычным видам деятельности (п. 5, п. 8 ПБУ 10/99 "Расходы организации"). Создавая резерв, организация учитывает те расходы, которых ей не избежать из-за обязательств перед другими лицами.

План счетов бухгалтерского учета на сегодня остался прежним. Для учета оценочных обязательств по предстоящей оплате отпусков используется счет 96 "Резервы предстоящих расходов и платежей", но прежним остается только его название. Само же использование счета носит принципиально новый подход в бухгалтерском учете, заключающийся в повышении достоверности статей бухгалтерского баланса за счет отражения существующих обя-

зательств, даже если часть из них не определена точной суммой или временем исполнения. Таким образом, в бухгалтерском учете превагирует достоверность статей баланса над формированием финансового результата текущего периода.

К этому можно добавить, что счет 96 "Резервы предстоящих расходов" планируется переориентировать на учет оценочных обязательств (проект по изменению Плана счетов выложен на сайте Минфина России).

К счету 96 целесообразно открыть субсчет "Резерв на оплату отпусков". По мере формирования соответствующих оценочных обязательств в учете отражаются записи по дебету счетов учета затрат на производство и кредиту счета 96 (п. 8 ПБУ 8/2010, Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденная Приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н):

Дебет 20 Кредит 96-1 - создан резерв на оплату отпусков работников основного производства;

Дебет 26 Кредит 96-1 - создан резерв на оплату отпусков работников административно-управленческого и обслуживающего персонала.

Пока работник числится в штате организации, счет 96 по нему в части оценочного обязательства не закрывается.

Начисляя отпускные конкретному сотруднику, на их полную сумму надлежит уменьшить созданный ранее резерв. Признанное оценочное обязательство может списываться в счет отражения затрат или признания кредиторской задолженности по выполнению только того обязательства, по которому оно было создано; поэтому резерв, созданный под отпускные конкретного сотрудника, будет использован только тогда, когда именно он уйдет в отпуск. При оформлении заявления на отпуск производится окончательный расчет отпускной суммы и начисление ее за счет созданного резерва (Д-т 96 К-т 70, 69).

В конце года это оценочное обязательство подлежит обязательному уточнению в случае получения дополнительной информации (изменение уровня заработной платы, премии и др.). Если в результате получена информация о недостаточности резерва, то сумма увеличивается в том же порядке (п. 21 ПБУ 8/2010).

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

В случае же избыточности резерва сумма восстанавливается на прочие доходы или "переводится" на другое аналогичное возникшее обязательство в отношении другого работника (п. 22 ПБУ 8/2010).

Итак, создавая резерв под предстоящие отпуска работников, организации предоставляется определенная степень свободы формирования порядка определения размера оценочных обязательств, который был бы ей удобен.

Бухгалтер имеет широкий спектр возможностей для выражения своего профессионального суждения. Ему необходимо решить, как начислить резерв: ежемесячно, ежеквартально, по каждому сотруднику, по производственным отделам, по секторам. При этом необходимо соблюдать только одно требование: обосновать в учетной политике, что расчет действительно отражает наиболее достоверную денежную оценку расходов.

Мы считаем, что данному расчету следует уделить особое внимание: учесть специфику работы предприятия, долю заработной платы в общих расходах, текучесть кадров и т.д. Ведь итоговая сумма резерва должна быть достаточной для выплаты отпускных работникам, но не должна, по нашему мнению, приниматься к учету в максимальной оценке в связи с тем, что это может существенно повлиять на показатели отчетности.

Рассмотрим вопрос формирования резерва под отпуска с позиций налогового учета. В настоящее время развивается тенденция сближения бухгалтерского и налогового учета, и многие бухгалтеры стремятся к этому, тем более что в налоговом кодексе заложена возможность создания резерва предстоящих расходов на оплату отпусков (гл. 25 НК РФ). Но сразу нужно отметить – этот резерв не является обязательным. Каждая организация должна самостоятельно принять решение о целесообразности его создания и в учетной политике для целей налогообложения указать способ учета расходов на оплату отпусков: признавать расходы на отпуска по факту или создавать резерв в порядке, предусмотренном ст. 324.1 НК РФ.

Данная статья предусматривает точный метод резервирования: предполагаемая сумма отпусков делится на годовую сумму оплаты труда, и выводится коэффициент, который применяется к фактической сумме заработной платы, начисленной в отчетном периоде. При этом используется следующий алгоритм расчета.

1. Определяется предполагаемая годовая сумма расходов на оплату отпусков. В нее включаются страховые взносы (обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний).

2. Рассчитывается предполагаемая годовая сумма расходов на оплату труда с учетом страховых взносов.

3. Определяется процент отчислений в резерв по формуле:

$$\%_{\text{отч}} = (\text{ОО}_{\text{план}} + \text{СВ}_{\text{отп}}) / (\text{ФОТ}_{\text{план}} + \text{СВ}_{\text{фот}}) \times 100\%,$$

где: $\%_{\text{отч}}$ - рассчитанный процент ежемесячных отчислений в резерв;

$\text{ОО}_{\text{план}}$ - запланированные годовые суммы на оплату отпусков;

$\text{ФОТ}_{\text{план}}$ - плановый фонд оплаты труда на следующий год без учета отпускных;

$\text{СВ}_{\text{отп}}$, $\text{СВ}_{\text{фот}}$ - плановые страховые взносы в социальные фонды, начисляемые с плановых расходов на отпуска и на фонд оплаты труда следующего года.

4. Сумма отчислений в резерв определяется в течение года ежемесячно путем умножения фактической суммы расходов на оплату труда за месяц (с учетом страховых взносов) на процент отчислений в резерв и зависит от фактически начисленных расходов на оплату труда в каждом конкретном месяце:

$$\text{ОР} = (\text{ЗП}_{\text{мес}} + \text{СВ}_{\text{мес}}) \times \%_{\text{отч}},$$

где $\text{ЗП}_{\text{мес}}$ – расходы на оплату труда за месяц без учета фактически начисленных отпускных данного месяца;

$\text{СВ}_{\text{мес}}$ - взносы в социальные фонды, начисленные с расходов на оплату труда.

Рассчитанные таким образом суммы отчислений в резерв в течение года включаются в состав расходов на оплату труда, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль.

Порядок определения первых двух показателей не установлен в налоговом кодексе. В связи с этим, мы считаем, что в учетной политике для целей налогообложения необходимо установить четкий порядок начисления и использования резерва, порядок инвентаризации, используемые счета и т.д.

Согласно письму Минфина России от 29.11.2010 N 03-03-06/4/116 фактические затра-

ты на оплату отпусков, а также на начисление страховых взносов на суммы отпускных в течение года учитываются обособленно.

Сравнение сумм начисленного за год резерва и сумм фактически произведенных расходов на оплату отпусков (с учетом страховых взносов) необходимо проводить в конце года по состоянию на 31 декабря. В результате могут возникнуть следующие варианты:

1) разница в суммах равна нулю – идеальный вариант, предполагается, что все работники в этом году сходили в отпуск;

2) фактические расходы превышают начисленный за год резерв – в этом случае, соблюдая налоговое законодательство, сумму превышения в конце декабря включают в расходы на оплату труда;

3) сумма резерва на конец года превышает сумму фактических расходов на отпуска – в этом случае, также соблюдая налоговое законодательство (п. 3 ст. 324.1 НК РФ), недоиспользованные на последний день года суммы резерва включают в состав внереализационных доходов (налоговая база этого года).

При создании резерва на оплату отпусков для целей налогообложения организация должна учитывать свои специфические особенности:

- имеются ли у нее «перекосы» в доходах и расходах, например, сезонные предприятия. Создание резерва поможет сгладить налоговую базу;

- какова прибыль организации. Создание резерва в условиях маленькой или нулевой прибыли может привести к убыткам и формированию убыточной отчетности.

Но, если организация ставит перед собой цель сближения налогового и бухгалтерского учета, она должна учитывать, что совместить данные этих двух видов учета практически невозможно. Объясняется это просто.

Создание резерва в налоговом учете предполагает равномерное распределение расходов на отпуска в течение года и актуально только под отпуска отчетного года. Переходящий на следующий год остаток может быть только в од-

ном случае – работник данного предприятия не использовал свое право на отпуск в отчетном году.

В бухгалтерском учете признание возникающих у организации обязательств по оплате отпусков осуществляется в общем, а не на конкретный год. На конец года резерв никогда не будет равен нулю, даже если все работники своевременно сходили в отпуск. Если работник отгулял отпуск в июне, с июля у него начинает накапливаться часть отпускных следующего года.

Поэтому величина резерва, начисленного в налоговом учете, будет отличаться от величины реальных обязательств организации по оплате отпусков. Суммы отчислений в резерв также будут различны. В итоге создание резерва в налоговом учете может значительно усложнить работу бухгалтера.

Список литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ.
2. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010)".
3. Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации".
4. Письмо Минфина РФ от 27.01.2012 N 07-02-18/01 "Рекомендации аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2011 год".
5. Гарант [Электронный ресурс] : информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
6. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : инф.-правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

*Яковлева Лилия Яковлевна,
канд.экон.наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@volgatech.net*

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ И РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ

В статье исследованы подходы к формированию учетной политики. Дан сравнительный анализ международных и российских стандартов учета и отчетности по ее формированию.

Ключевые слова: учетная политика, МСФО, российские стандарты бухгалтерского учета, финансовая отчетность.

Учетная политика выступает важным инструментом, регулирующим методологические и организационные основы учета в коммерческой организации. От ее правильного понимания, оформления, раскрытия во многом зависит экономическая эффективность деятельности организации.

В международной системе учета термин "учетная политика" произошел от английского словосочетания *accounting policies*. Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» учетная политика включается в комплект финансовой отчетности и обязательно должна раскрываться при ее формировании. В соответствии с зарубежным подходом учетная политика - «это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, применяемые организацией для подготовки и представления финансовой отчетности». Данное определение учетной политики дается в МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок и ошибки».

МСФО (IAS) 8 не раскрывает содержание принципов, основ, соглашений, правил и практики, которые следует отразить в составе учетной политики. Однако в п.7 Стандарта отмечено, что, «когда конкретный МСФО применяется к операции, прочему событию или условию, учетная политика или ее положения, применяемые к этой статье, должны быть определены путем применения настоящего МСФО» [1]. Таким образом, МСФО (IAS) 8 указывает на те операции, события, условия, в отношении которых конкретные международные стандарты требуют включения соответствующих положений в учетную политику.

Учетная политика должна быть выбрана и применена таким образом, чтобы вся финансо-

вая отчетность соответствовала во всех существенных аспектах требованиям каждого применяемого в компании МСФО.

В международном стандарте определено, что каждая существенная статья должна представляться в финансовой отчетности отдельно. Несущественные суммы должны объединяться с суммами аналогичного характера или назначения и не должны представляться отдельно. При составлении отчетности следует исходить из того, что ее нельзя засорять несущественными статьями, затрудняя тем самым ее восприятие и понимание пользователями.

Если же к каким-либо операциям, событиям не применяются конкретные МСФО, руководство организации может использовать собственное суждение в разработке и применении учетной политики для формирования отчетной информации.

Собственное суждение в разработке и применении учетной политики должно обеспечивать формирование отчетной информации, удовлетворяющей определенным принципам: уместности, надежности, достоверности, приоритета содержания перед формой, нейтральности, осмотрительности, полноты. Согласно п.11 МСФО (IAS) 8 при вынесении собственного суждения руководство должно обращаться и рассматривать применимость следующих источников:

- требования МСФО, затрагивающие аналогичные и связанные вопросы;
- определения, критерии признания и концепции оценки активов, обязательств, доходов и расходов, представленные в Концептуальных основах МСФО [1].

Также при вынесении такого суждения руководство может также рассматривать самые

последние нормативные документы других устанавливающих стандарты органов, которые используют схожую концепцию для разработки стандартов бухгалтерского учета, прочую литературу по бухгалтерскому учету и принятую в отрасли практику. При этом положения данных документов применяются в той мере, в какой они не противоречат МСФО и Концепции подготовки и представлению финансовой отчетности.

Немаловажное значение при составлении финансовой отчетности имеет правильное отражение балансовой стоимости активов или обязательств в результате изменения их оценки.

Согласно МСФО (IAS) 8 изменение в расчетной оценке - это корректировка балансовой стоимости актива или обязательства, или величины периодического потребления актива, которая происходит вследствие оценки текущего состояния активов и обязательств, а также связанных с ними ожидаемых будущих выгод и обязанностей. Изменения в расчетных бухгалтерских оценках являются результатом получения новой информации или наступления новых обстоятельств и, соответственно, не являются исправлениями ошибок. В случае если на определенные факты хозяйственной жизни существенное влияние оказывают факторы внешней среды, то невозможно с большой степенью точности предсказать величину ликвидационной стоимости актива, его срок службы, а также другие параметры. Получение новой информации приводит к необходимости пересматривать ранее сделанные оценки, поскольку бухгалтерская оценка содержит приближенные значения, которые пересматриваются по мере поступления дополнительной информации. Или, например, может возникнуть необходимость оценить безнадежные долги, устаревание запасов, справедливую стоимость финансовых активов или финансовых обязательств, сроки полезной службы или ожидаемую схему получения экономических выгод от амортизируемых активов, гарантийные обязательства и т.д.

В связи с этим отчетность предшествующих периодов должна быть пересчитана в соответствии с новой учетной политикой. МСФО (IAS) 8 позволяет в данном случае применяя ретроспективный подход отображать изменение с наиболее раннего периода, для которого руководство компании посчитает это целесообразным.

Правило ретроспекции означает применение учетной политики к операциям, прочим собы-

тиям и условиям, как если бы эта учетная политика применялась всегда.

В соответствии с МСФО (IAS) 8 "Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки" учетная политика должна удовлетворять требованиям последовательности, уместности, надежности, честного представления результатов компании, а также отражать экономическое содержание событий, а не только их юридическую форму. Вместе с тем при ведении учета необходимо соблюдать принципы нейтральности, осмотрительности и полноты. Основным принципом, относящимся к составлению учетной политики, является принцип последовательности. Данный принцип означает необходимость соблюдения выбранных методов ведения бухгалтерского учета от одного отчетного периода к другому.

В российской системе бухгалтерского учета важнейшим нормативным документом, определяющим порядок ведения бухгалтерского учета и бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности, является Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете". Согласно положений данного закона учетная политика это совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета.

В Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Минфина России от 29.07.1998 N 34н указывается, что "организация для осуществления постановки бухгалтерского учета, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, нормативными актами Министерства финансов Российской Федерации и органов, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, самостоятельно формирует свою учетную политику, исходя из своей структуры, отраслевой принадлежности и других особенностей деятельности" [3]. То есть, в данном документе также присутствует понятие "учетная политика". Вместе с тем определение учетной политики в данном нормативном документе отсутствует.

В российском бухгалтерском учете определение учетной политики содержится в Положении по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008), утвержденном Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н (в ред. от 08.11.2010 N 144н). Данный документ является основополагающим при формировании учетной политики. Согласно ПБУ

1/2008 учетная политика - совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [2].

Сравнив данные определения, можно отметить, что определения, данные в российских документах, сужают рамки учетной политики, по сравнению с понятием, данным в МСФО (IAS) 8.

Несмотря на значимость данного понятия для бухгалтерского учета и отчетности, следует отметить, что до настоящего времени отсутствует единое понимание этой категории. Следовательно, подходы к формированию учетной политики по МСФО и в рамках национальных стандартов существенно отличаются.

Понятие учетной политики, раскрытое в международном стандарте в большей степени применимо к финансовой отчетности, а не к бухгалтерскому учету в целом, в отличие от отечественной практики. Содержание учетной политики для каждой иностранной организации является инструментом управления при ведении бухгалтерского учета и формировании отчетности, инструментом привлечения внешних инвестиций. МСФО изначально предполагается более широкая смысловая трактовка применения учетной политики как инструмента, необходимого для того, чтобы пользователи получили такую финансовую отчетность, которая содержит значимую и надежную информацию об операциях, событиях и условиях, к которым они применяются [4].

При формировании учетной политики российскими организациями также необходимо соблюдение принципов, которые предусмотрены в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций». Однако следует обратить внимание, что в ПБУ 1/2008 указываются основные допущения и требования к учетной политике, которые практически соответствуют принципам, рекомендованным международными стандартами финансовой отчетности, однако эти допущения и требования отодвигаются на второй план, в то время как в МСФО принципы являются основополагающими.

Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» к способам ведения бухгалтерского учета относятся способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации.

Исходя из этого, в учетной политике должны быть утверждены:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных учетных документов, регистров бухгалтерского учета, а также документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- способы оценки активов и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

Следует отметить, что и в других документах представлен перечень способов, подлежащих раскрытию в учетной политике. Так, в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации приводится аналогичный перечень способов, подлежащих раскрытию в учетной политике.

Перечень способов, перечисленных в вышеуказанных документах не содержит вариантов оценки активов, обязательств, капитала, вариантов составления финансовой отчетности, методов учета и оценки статей капитала, вариантов формирования резервов, признания объектов в качестве тех или иных активов, последующей оценки активов, методов учета затрат на производство, способов оценки выбывающих запасов и др.

Таким образом, следует признать отсутствие в основных нормативных документах единого подхода к определению важнейшей категории бухгалтерского учета - учетной политики организации.

Анализ других нормативных документов по бухгалтерскому учету показал, что понятие "учетная политика" фигурирует во многих ПБУ, регламентирующих учет тех или иных объектов и хозяйственных операций, например в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций», ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» и др. Вопросы формирования учетной политики возникают в них в связи с вопросами принятия вариантов оценки, организации учета и отражения в бухгалтер-

ской отчетности соответствующих объектов. Однако определение понятия "учетная политика" в этих нормативных документах не дается.

Российский стандарт ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» слишком много внимания уделяет моментам, не имеющим значения с точки зрения пользователей, например таким как, организация документооборота, используемая технология обработки учетной информации и слишком мало методам оценки элементов бухгалтерской отчетности в отличие от международного стандарта. Оценка предполагает профессиональное суждение пользователя, основанное на самой свежей информации. Изменение оценки – это формулирование нового правильного вывода. Поэтому эти вопросы особенно интересуют пользователя, принимающего решения в условиях свободного рынка, свободных цен и желающих знать, как организация измерила в денежном выражении все свои ресурсы и результаты деятельности.

Таким образом, сравнивая приведенные в МСФО и российских стандартах определения понятия "учетная политика", можно отметить, что они не являются одинаковыми. Если МСФО (IAS) 8 включает в учетную политику пять аспектов: принципы, основы, соглашения, правила, практика, то ПБУ 1/2008 - только совокупность способов ведения бухгалтерского учета. В российском стандарте предпринята попытка представить исчерпывающий перечень составляющих аспектов учетной политики - способов ведения бухгалтерского учета, а в международном стандарте такой задачи не ставится.

Существенным различием при подготовке учетной политики являются отсутствие в ПБУ 1/2008 требований к формированию профессионального суждения. Вместе с тем проблема профессионального суждения требует своего решения и стоит особенно остро на современном этапе, поскольку в документах нормативного регулирования бухгалтерского учета появляется все большее количество ситуаций, в которых такое суждение применить необходимо.

Согласно МСФО учетная политика не оформляется отдельным организационно-распорядительным документом (приказом), как этого требует ПБУ 1/2008, однако ее содержание должно быть изложено в виде отдельного документа или в примечаниях к отчетности.

Таким образом, российский документ по своему содержанию значительно уже, чем международный стандарт, так как содержит не все аспекты раскрытия информации в бухгалтерской отчетности.

В целях сближения подходов по формированию и изменению учетной политики, порядка отражения изменений бухгалтерских оценок, правил исправления ошибок в соответствии с международными правилами, с 01.01.2009 в действие было введено Положение по бухгалтерскому учету "Изменение оценочных значений" (ПБУ 21/2008), а в июне 2010 г. Приказом Минфина России было утверждено Положение по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010). Несмотря на то, что это два самостоятельных документа, они являются необходимым продолжением и составной частью Положения по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008).

Список литературы

1. Международные стандарты финансовой отчетности 2008: издание на русском языке. М.: Аскери-АССА, 2008. 1100 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008): утверждено Приказом Минфина России от 06.10.2008 N 106н.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ: утверждено Приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 № 34н (в ред. Приказов Минфина России от 30.12.1999 № 107н, от 24.03.2000 № 31н, от 18.09.2006 № 116н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н).
4. Яковлева Л.Я. Совершенствование нормативной базы по формированию учетной политики// «Инновационное развитие экономики» 2011. № 5 (сентябрь-октябрь). С.53-56.

*Деревяшкин Степан Анатольевич,
канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: tarevil@rambler.ru*

*Войнорович Игорь Ростиславович,
соискатель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: tarevil@rambler.ru*

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О РИСКАХ В ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящей статье на основании изучения особенностей отражения резервов в учете и отчетности предложены формы внутренней отчетности, позволяющие формировать информацию о резервах организаций, необходимую для эффективного риск-менеджмента. Предложенный подход позволяет развить учетно-аналитическое обеспечение управления предпринимательскими рисками.

Ключевые слова: риск, бухгалтерский учет, резерв, отчетность.

Формируемая предприятиями в настоящее время бухгалтерская отчетность содержит значительный объем информации об объектах бухгалтерского учета, что позволяет раскрыть информацию о рисках, связанных с ними и их последствиях. Такая информация может быть раскрыта в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах или приложениях к ним.

Кроме этого, для предприятий, отвечающих критериям обязательного аудита, указанным в Федеральном Законе «Об аудиторской деятельности» [1], обязательным также является опубликование одновременно с бухгалтерской отчетностью аудиторского заключения, изучив которое, пользователи могут получить информацию о существенных рисках предприятия. В соответствии с Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности [2], в случае несоблюдения принципа непрерывности деятельности либо наличия иной значительной неопределенности, прояснение которой зависит от будущих событий и которая может оказать влияние на финансовую (бухгалтерскую) отчетность, аудитор должен указать на это в аудиторском заключении путем модификации аудиторского заключения. Из чего следует, что в аудиторском заключении должны отражаться существенные неопределенности, сопутствующие деятельности аудируемого лица, что позволяет заинтересованным пользователям

идентифицировать соответствующие риски предприятия.

Однако несмотря на значительный объем информации о рисках, получающий отражение в отчетности организации, можно выделить то, что последствия многих видов рисков, таких как имущественные (потери, недостачи, хищения имущества), производственные (потери от брака в производстве, отклонение фактической себестоимости готовой продукции от нормативной), коммерческие (утрата и порча товаров и продукции на складах, во время транспортировки, потери от замены некачественных товаров, штрафы, пени и неустойки за нарушения условий хозяйственных договоров), экологические (осуществления расходов на возмещение вреда в связи с нанесением ущерба окружающей среде), природно-естественные (последствия таких событий, как наводнения, пожары, землетрясения и иных природных катаклизмов и иных явлений, носящих чрезвычайный характер) не находят отражение в формах бухгалтерской отчетности. В этой связи, целесообразно проанализировать возможность развития системы резервов с учетом рисков, присущих деятельности организации. Такие резервы могут формироваться путем отчислений из нераспределенной прибыли, а их величина может определяться на основании оценки вероятности полученных или утраченных экономических выгод, ассоциируемых с предпринимательскими рисками.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Важным также считаем, что применяемый в настоящее время формат бухгалтерской отчетности и пояснений к ним, позволяет отражать достаточно подробную информацию о составе и движении резервов и оценочных обязательств, а также соответствующих видов активов, необходимую для идентификации предпринимательских рисков и управления ими. Однако пользователь, как правило, получает информацию только о размере расходов, произведенных в пределах резерва, при том, что информация о расходах, не обеспеченных резервами, остается не раскрытой. В такой ситуа-

ции оценка риска, связанного с осуществлением предстоящих расходов, заключающегося в разнице между величиной созданного резерва и фактическим размером произведенных расходов существенно затруднена. Такая информация может быть раскрыта во внутреннем отчете "Отчет о составе и движении резервов предстоящих расходов" (табл. 1). Причем для повышения эффективности принятия решений целесообразно отражение не только информации о резервах отчетного периода, но также сопоставимых данных предыдущих периодов.

Таблица 1. Отчет о составе и движении резервов предстоящих расходов

Состав резервов предстоящих расходов	Резервы предстоящих расходов			
	Созданные	Использованные	Остаток	Расходы, не обеспеченные резервом
Резерв под предстоящий ремонт основных средств				
Резерв на предстоящую оплату отпусков				
Резерв на гарантийный ремонт				
Резерв по прекращаемой деятельности				
Прочие резервы предстоящих расходов				
Итого				

Нельзя не отметить изменения в отражении оценочных обязательств в бухгалтерской отчетности, введенные начиная с бухгалтерской отчетности за 2011 год [3], позволяющие проследить не только величину обязательств и созданных резервов, но также их движение в течение отчетного периода. Однако таких данных по-прежнему недостаточно для принятия оперативных управленческих решений в отношении объектов, оценка которых может существенно изменяться в течение отчетного периода

(финансовые вложения, материально-производственные запасы, дебиторская задолженность). Считаем, что для обеспечения возможности принятия эффективных решений, такая информация должна быть детальной, позволяющей проследить движение резервов и соответствующих активов и обязательств по их группам или видам. Для этих целей также могут использоваться следующие внутренние отчеты (табл. 2,3,4).

Таблица 2. Отчет о составе и движении резерва под снижение стоимости материальных ценностей

№	Группа (вид) материально-производственных запасов	Фактическая себестоимость	Текущая рыночная стоимость	Резерв под снижение стоимости материальных ценностей		
				Созданный в предыдущем периоде	Доначисление резерва	Восстановление резерва
1	Сырье и материалы					
2	Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия					
3	Топливо					
4	Тара					
5	Запасные части					
6	Прочие материалы					
7	Товары					
8	Готовая продукция					
9	Прочие запасы					
	Итого					

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Таблица 3. Отчет о составе и движении резерва по сомнительным долгам

№	Наименование дебитора	Характеристика сомнительной задолженности		Резерв по сомнительным долгам			Списанная задолженность неплатежеспособных дебиторов
		Сумма	Основание для признания задолженности сомнительной	Созданный в предыдущем периоде	Доначисление резерва	Восстановление резерва	
1	Предприятие А						
2	Предприятие Б						
3	Предприятие В						
Итого							

Таблица 4. Отчет о составе и движении резерва под обесценение финансовых вложений

№	Группа (вид) финансовых вложений	Учетная стоимость	Расчетная стоимость	Резерв под обесценение финансовых вложений		
				Созданный в предыдущем периоде	Доначисление резерва	Восстановление резерва
1						
2						
3						
Итого						

Информация, представляемая в предлагаемых отчетах, может быть детализирована и конкретизирована с учетом специфики деятельности предприятия и задач управления. Формат отчетов позволяет получать оперативную и детальную информацию о движении каждого вида резерва и обеспечивает возможность получения информации о влиянии последствий рисков на финансовые результаты деятельности организации.

Функциональное назначение указанных отчетов состоит в обмене информацией между бухгалтерским учетом и менеджментом и в том, что аналитическая информация, необходимая для принятия управленческих решений в отношении рисков, предоставляется менеджеру в формате, удобном для принятия решений. Такие отчеты в зависимости от характера риска могут составляться с различной периодичностью (месяц, квартал, год), а в случае неблаго-

приятных ситуаций может быть введено требование о составлении оперативных отчетов. Это будет способствовать созданию системы непрерывного информирования менеджмента о рисках. Такая отчетность в совокупности с данными публичных отчетов должна использоваться для построения аналитических обзоров эффективности мероприятий риск-менеджмента как в целом по организации, так и в отношении отдельных рисков, выделяемых в данном периоде как значимые.

Однако вопрос об отражении информации в отчетности, формируемой для целей управления не всегда связан с ее раскрытием в отчетности, представляемой внешним пользователям.

В этой связи считаем, что отчетность, ориентированная на оценку риска, должна содержать следующие элементы (табл. 5).

Таблица 5. Элементы определения, отражения и раскрытия информации о рисках в отчетности

Элемент	Содержание элемента
Признание – словесное описание объекта и его отражение в виде денежной суммы как показателя отчетности	– описание основных идентифицируемых рисков, присущих деятельности организации, в отношении которых принимаются управленческие решения; – описание вероятности полученных или утраченных экономических выгод, ассоциируемых с этими рисками.
Оценка – изменение стоимости капитала под влиянием рисков	– оценка изменения стоимости активов, обязательств, капитала, величины доходов и расходов, как следствие влияния рисков; – оценка резервов, обеспечивающих компенсацию возможных потерь в результате риска.
Раскрытие информации о рисках и последствиях их влияния на деятельность организации	– обособленное раскрытие информации о существенных влияниях идентифицируемых рисков в составе показателей отчетности и пояснениях к ней; – раскрытие информации об эффективности и недостатках управления рисками.

Так как указанные выше требования не содержатся в стандартах, то менеджмент организации должен самостоятельно определить необходимость их реализации как на уровне внутренней управленческой отчетности, так и готовность раскрытия подобной информации в публикуемой отчетности.

Проблемы признания, оценки и отражения информации о рисках свойственны как финансовой, так и управленческой отчетности. Следовательно, в целях отражения информации о рисках возможно использование не только инструментария бухгалтерского (финансового), но и управленческого учета. В частности, в составе бюджетов организации может быть выделен бюджет компенсации потерь предпринимательских рисков, идентифицируемых менеджментом, либо показатели, характеризующие комплекс мероприятий, связанных с компенсацией потерь, могут включаться в соответствующие бюджеты (например, возможные потери, связанные с производственными рисками – в бюджет доходов и расходов, и прочее). Кроме того, в целях реализации стратегии организации, может развиваться система стратегического учета, в котором в составе прогнозных показателей должна даваться оценка ожидаемым

выгодам и потерям, связанным с идентифицируемыми рисками.

В целом можно сделать вывод, что объективная и полная оценка предпринимательских рисков, сопутствующих деятельности организаций и их влияния на финансовые результаты и капитал организации необходима для принятия решений как внутренними, так и внешними пользователями информации. Разработанные формы внутренних отчетов позволяют развить учетно-аналитическое обеспечение управленческих решений в системе риск-менеджмента.

Список литературы

1. Федеральный Закон «Об аудиторской деятельности» 307-ФЗ от 30.12.2008 г.
2. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 года № 696 "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности" (в действующей редакции)
3. Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций".
4. Положение по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" ПБУ 8/2010 (Приказ Минфина РФ от 13.12.2010 № 167н.

*Сабирьянова Лилия Рафисовна,
канд. экон. наук, аналитик по управленческому учету
ЗАО "Марийский завод силикатного кирпича"
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: sabiryanova.lr@mail.ru*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Рассмотрены подходы автора к организации риск-менеджмента и его позитивного воздействия на эффективность деятельности по производству строительных материалов. Предложена методика расчета показателей, использование которых важно для принятия решений по управлению рисками.

Ключевые слова: риски, управленческий учет, риск-менеджмент, производство строительных материалов, резервы.

Выявление роли рисков в управленческом учете и их влияния на управление финансово-хозяйственной деятельностью организации невозможно без классификации рисков. Рассматривая существующие классификации рисков, следует отметить их многообразие, включающее множество классификационных признаков и видов риска.

В дальнейшем многие ученые уделяли в своих работах внимание вопросам классификации рисков, среди них И.Т. Балабанов, И.А. Бланк, Л.П. Гончаренко, Г.Б. Клейнер, М.Г. Лапуста, Д.Мессена, Б. Мильнер, Ф. Лиис, В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко, Л.Н. Л.Г. Шаршукова, А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева и другие. Можно отметить, что проблема создания общепринятой классификации рисков до сих пор актуальна с точки зрения повышения эффективности управления экономическим субъектом. Не менее актуальной является проблема признания и оценки рисков сопутствующих предпринимательской деятельности предприятий.

Методический инструментарий управленческого учета позволяет управлять рисками.

Известно, что риск характеризуется двумя составляющими:

- вероятностью реализации;
- последствиями реализации и, в частности, для предпринимательского риска – размером ущерба (при негативных последствиях) или иной характеристикой повышения возможностей субъекта предпринимательства (при позитивных последствиях).

Эти составляющие определяют уровень риска, который является векторной величиной, ха-

рактеризуемой как вероятностью реализации риска, так и его последствиями.

Последствия реализации риска могут иметь как детерминированный, так и случайный характер. Детерминированность или случайность последствий риска определяется тем, привела или не привела реализация данного риска к реализации других рисков. Так, например, если реализовалось случайное событие "изготовлен бракованный кирпич", но брак был выявлен на стадии технического контроля и не породил реализацию других рисков, то размер ущерба детерминирован (в определенных пространственно-временных пределах) и определяется себестоимостью кирпича. Если же изготовление бракованного кирпича привело к реализации других рисков, например, реализовался риск "отгрузки бракованной продукции", то размер ущерба окажется случаен и будет зависеть от последствий рисков, реализацию которых породило изготовление бракованного кирпича и отгрузка бракованной продукции.

Отсюда следует, что управление рисками применительно к аспектам безопасности бизнеса должно быть нацелено как на снижение вероятности реализации рисков, так и на снижении тяжести последствий реализации рисков. При этом важнейшей задачей управления рисками является разрыв цепочек реализации рисков, что позволяет как снизить негативные последствия реализации рисков, так и сделать эти последствия более предсказуемыми.

По отношению к предпринимательству развитие и практическое применение риск-менеджмента призвано обеспечить минимизацию ущерба от воздействия предпринимательских рисков и максимизацию возможностей

субъекта предпринимательства при позитивном воздействии рисков. Риск-менеджмент для организаций производства строительных материалов – это развивающаяся на основе научного подхода система управления рисками предприятий производства строительных материалов, нацеленная на минимизацию ущерба от воздействия этих рисков и максимизацию возможностей указанных субъектов.

Концепцию позитивного воздействия риск-менеджмента на эффективность деятельности организаций производства строительных материалов должна быть основана на следующих принципах:

- стабилизация сырьевых, товарных и денежных потоков (сокращенно "принцип стабилизации");

- использование открывающихся возможностей организаций производства строительных материалов (сокращенно "принцип использования возможностей").

На основе сформулированных принципов построена модель позитивного воздействия риск-менеджмента на эффективность деятельности организаций производства строительных материалов, графическая иллюстрация которой представлена на рисунке 1.

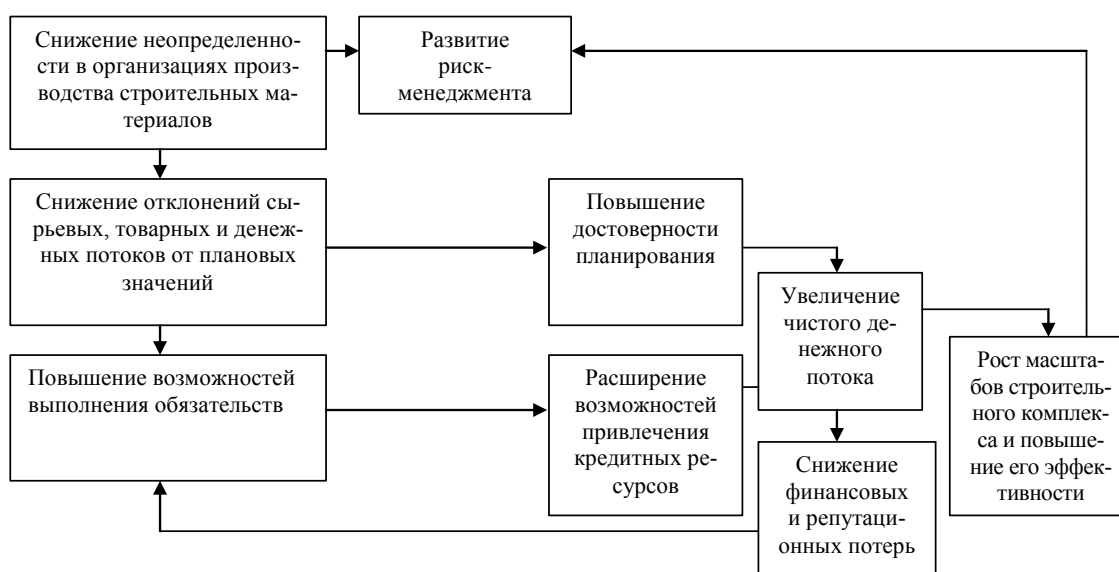


Рис. 1. Модель позитивного воздействия риск-менеджмента на эффективность деятельности организаций производства строительных материалов

При эффективном риск-менеджменте (за исключением кризисных периодов) должен наблюдаться долгосрочный рост чистого денежного потока, являющегося базой развития предпринимательства и повышения стоимости бизнеса. Характеристикой роста чистого денежного потока является коэффициент роста, определяемый отношением чистого денежного потока текущего и базисного периодов соответственно.

С другой стороны, при эффективном риск-менеджменте в соответствии с принципом стабилизации должна обеспечиваться стабильность растущего чистого денежного потока. Стабильность чистого денежного потока не означает его постоянство, а означает низкую вариацию чистого денежного потока относительно тренда. Стабильность чистого денежного потока для различных масштабов предпринимательской деятельности естественно характер-

ризовать коэффициентом вариации отклонения чистого денежного потока от линии тренда, который определяется отношением среднеквадратического отклонения этого отклонения к его математическому ожиданию. Сохранение стабильности чистого денежного потока означает стабильность указанного коэффициента вариации, а повышение стабильности чистого денежного потока — его снижение. Чем выше стабильность чистого денежного потока, тем выше предсказуемость предпринимательской деятельности, достоверность стратегического планирования и прогнозирования ее развития и, как следствие, выше эффективность.

Из изложенного следует, что в качестве возможного показателя воздействия риск-менеджмента на эффективность деятельности организаций производства строительных материалов можно использовать величину частного

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

от деления коэффициента роста чистого денежного потока на коэффициент вариации отклонения этого потока относительно тренда.

Формулу расчета предложенного показателя можно представить в виде:

$$\mathcal{E}_{PM}(t) = \frac{K_{PM}(t)}{K_{VPP}(t)},$$

где: $\mathcal{E}_{PM}(t)$ – показатель эффекта риск-менеджмента, соответствующий моменту времени t ;

$K_{PM}(t)$ – коэффициент роста чистого денежного потока, соответствующий моменту времени t ;

$K_{VPP}(t)$ – коэффициент вариации отклонения чистого денежного потока от линии тренда, соответствующий моменту времени t .

Коэффициенты роста чистого денежного потока и коэффициент вариации отклонения чистого денежного потока от линии тренда соответственно определяются формулами:

$$K_{PM}(t) = 1 + \dot{ЧДП}(t),$$

где: $\dot{ЧДП}(t)$ – первая производная чистого денежного потока, соответствующая моменту времени t , характеризующая скорость изменения чистого денежного потока; и

$$K_{VPP}(t) = \frac{\sigma_n(t)}{m_n(t)},$$

где: $m_n(t)$ и $\sigma_n(t)$ – соответственно математическое ожидание и средне-квадратическое отклонение величины отклонения чистого денеж-

ного потока от линии тренда, соответствующие моменту времени t .

Используемые в формулах показатели зависят от момента времени t , поскольку в общем случае чистый денежный поток нестационарен и его статистические характеристики зависят от времени.

Для расчета показателя эффективности риск-менеджмента на предприятии производства строительных материалов формулы математического ожидания и среднеквадратического отклонения будут представлены в виде: Средне-квадратическое отклонение чистого денежного потока для предприятий производства строительных материалов будет равно:

$$\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} = \sqrt{\frac{1}{1} (\text{ЧДП} - \overline{\text{ЧДП}})^2} = (\text{ЧДП} - \overline{\text{ЧДП}}),$$

Математическое ожидание = $\sum_{i=1}^n x_i n = (\text{ЧДП}_{\text{факт}} + \text{ЧДП}_{\text{тренд}})$

Проведем расчет данного показателя на примере ЗАО "Марийский завод силикатного кирпича".

Бюджет движения денежных средств ЗАО "МЗСК" составляется по данным регистров синтетического и аналитического учета предприятия, внутренних смет, расчетов экономистов, отдела снабжения и бухгалтерии (табл. 1).

Таблица 1. Бюджет движения денежных средств ЗАО "МЗСК" за девять месяцев 20XX года, тыс. руб.

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Начальный остаток (1)	20000,00	28 338,22	33 818,63	30782,15	34304,68	48951,79	60454,62	66339,45	86405,29
Поступления от хозяйственной деятельности (2)	20270,80	31942,40	40056,40	28029,56	52054,90	53389,64	30322,97	56314,09	57758,04
Выплаты на хозяйственную деятельность (3):									
Закупки	5637,48	19524,49	18515,95	11901,46	22102,71	22669,45	11354,32	21086,59	21627,27
Расходы на заработную плату	6295,10	6937,50	7821,90	9149,20	8886,10	12633,80	10313,90	10017,50	10000,00
Расходы на содержание оборудования			16755,04	3456,37	6418,97	6583,56	2769,93	5144,15	5276,05
Итого:	11932,58	26461,99	43092,89	24507,03	37407,79	41886,81	24438,15	36248,24	36903,32
Ежемесячное отклонение (2-3=4)	8338,22	5480,41	-3036,49	3522,53	14647,11	11502,83	5884,83	20065,85	20854,72
Совокупное отклонение (1+4)	28338,22	33818,63	30782,15	34304,68	48951,79	60454,62	66339,45	86405,29	107260,01

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Увеличение чистого денежного потока говорит о том, что предприятие способно создавать денежные резервы, которые впоследствии будут использоваться в качестве инвестиций в собственное производство.

Для расчета коэффициента вариации – отклонения чистого денежного потока необходимо представить тренд для предприятия производства строительных материалов. Тренд предприятия может быть представлен в виде бизнес-плана организации (табл. 2), а расчет показателей эффективности риск-менеджмента – в виде таблицы 3.

Характеристикой чистого денежного потока является коэффициент роста. Этот коэффициент за весь период не был больше единицы. При эффективном риск-менеджменте в соответствии с принципом стабилизации должна обеспечиваться стабильность растущего чистого денежного потока. Расчетные единицы позволяют сделать вывод о постановке в перспективе актуальной задачи для предприятия – разработки стратегии управления бизнесом, учитывающей уровень риска, и переход с модели бизнеса, сфокусированной только на прибыль, на операционную риск-ориентированную модель.

Таблица 2. Анализ чистого денежного потока денежных средств на основании бизнес-плана предприятия (тренд), тыс. руб.

Показатели	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Начальный остаток (1)	10000	28645,80	38235,80	67552,20	76572,10	101299,10	120488,10	143536,70	166849,30
Поступления от хозяйственной деятельности (2)	33213,00	32019,00	57612,00	37173,00	52492,00	57337,00	61488,00	62654,00	56710,00
Выплаты на хозяйственную деятельность (3):									
Закупки	6498,63	12200,49	14245,44	15104,90	13794,43	23600,52	25809,42	27556,70	23458,15
Расходы на заработную плату	5883,49	6864,07	9805,82	8825,24	9805,82	8825,24	6864,07	5883,49	6864,07
Расходы на содержание оборудования	2185,08	3364,44	4244,34	4222,97	4164,75	5722,25	5765,91	5901,21	5350,98
Итого:	14567,20	22429,00	28295,60	28153,10	27765,00	38148,00	38439,40	39341,40	35673,20
Ежемесячное отклонение (2-3=4)	18645,80	9590,00	29316,40	9019,90	24727,00	19189,00	23048,60	23312,60	21036,80
Совокупное отклонение (1+4)	28645,80	38235,80	67552,20	76572,10	101299,10	120488,10	143536,70	166849,30	187886,10

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Таблица 3. Расчет показателя эффективности риск-менеджмента по предприятию

Показатели	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь
Коэффициент роста	0,99	0,88	0,46	0,45	0,48	0,50	0,46	0,52	0,57
Среднее квадратичное отклонение	-307,58	-4417,17	-36770,05	-42267,42	-52347,31	-60033,48	-77197,25	-80444,01	-80626,09
Математическое ожидание	28492,01	36027,22	49167,17	55438,39	75125,45	90471,36	104938,07	126627,30	147573,06
Коэффициент вариации	-1,08	-12,26	-74,79	-76,24	-69,68	-66,36	-73,56	-63,53	-54,63
Эффективность риск-менеджмента	-0,92	-0,07	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01

Следует заметить, что и риск - ориентированная модель управления производством строительных материалов требует применения правильных и адекватных времени оценок. С одной стороны, оценка риска, сопровождающего операцию, процесс, необходима для информационного обеспечения управленческих решений, с другой – для отражения информации в управленческой отчетности. Что же касается бухгалтерской отчетности, то роль оценки заключается в правильности формирования резервов, обеспечивающих стабильную работу предприятия по снижению рисков.

В теории и практике российского учета незаслуженно мало уделяется внимания формированию системы резервов, нет должного методического обеспечения отражения в учете формируемых и используемых резервов, позволяющих свободно манипулировать рыночной и справедливой стоимостью в условиях кризиса и после него, т.е. тем самым влиять на принятие управленческих решений... Резерв может вы-

полнять роль регулятива для уточнения оценки отдельных статей бухгалтерского учета и одновременно является величиной, стабилизирующей финансово - хозяйственную деятельность организации." [1, с. 16-20]. В этой связи, действительно важно определить правила, ограничивающие использование резервов с целью предотвращения рисков в каждом конкретном предприятии, что требует продолжения исследования данной темы.

Список литературы

1. Миронова О.А. Оценка и резервирование как методы бухгалтерского учета: проблемы развития // Инновационное развитие экономики. 2013. № 3(15). С. 16-21.
2. Сабирьянова Л.Р. Риск-ориентированный управленческий учет производства строительных материалов: теория и практика: Монография / Л.Р. Сабирьянова. – Йошкар-Ола: ООО "Стринг", 2013. - 214 с.

*Михеева Светлана Николаевна,
главный бухгалтер ООО "Фирма "Сувенир"
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: kbua@volgatech.net*

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассматриваются роль и значимость управленческого учета и содержание отдельных подходов к организации производственного учета, позволяющих формировать информацию в системе управления предприятиями на современном уровне.

Ключевые слова: производственные системы, концепции, практика, внедрение, управленческий учет, производственный учет.

Теории производства и производственных систем, взятые в основу многих классических экономических теорий развития, служат методологической основой современного управленческого учета. До настоящего времени остается предметом острых дискуссий *динамическая теория производства* известного английского экономиста Джона Ричарда Хикса. Ключевые элементы теории Хикса отражены в известных его работах "Теория заработной платы" (1932 г.), "Стоимость и капитал" (1939 г.), "Еще раз о теории спроса" (1956 г.).

Функционирование динамической системы, в рамках которой Дж. Р. Хикс рассматривал производство, невозможно без исследования законов предложения товаров, ценных бумаг, денег и спроса на них, которые в совокупности дают понимание функционирования всей ценовой системы. В основе ценовой системы всегда рассматривается стоимость и методы получения этой стоимости, то есть оценка. Планируя развитие производства, предприниматель согласно концепции Дж. Р. Хикса:

- формулирует решения, которые следует рассматривать в качестве производственного плана [3, с. 311];

- ожидает получение неединичной прибыли, а потока прибылей, продолжающегося от недели к неделе [3, с. 312]. "Всякое увеличение дисконтированной стоимости потока планируемых чистых поступлений должно вызывать рост выгоды... Предприниматель максимизирует выгоду, либо ... максимизирует дисконтированную стоимость планируемых прибылей, либо ... максимизирует дисконтированную стои-

мость планируемых чистых поступлений" [3, с. 315], что, по сути, является проблемой формирования дохода от производства;

- учитывает условия равновесия в соответствии с тремя "простейшими" видами изменений: 1 – предельная норма замещения между количествами выпущенной в различные недели продукции должна равняться отношению соответствующих дисконтированных цен; 2 – предельная норма замещения между количествами ресурсов, вводимых в производство в различные недели, должна равняться отношению соответствующих дисконтированных цен; 3 – предельная норма трансформации какого-либо вида ресурсов в какого-либо вида продукцию должна равняться отношению соответствующих дисконтированных цен" [3, с. 316]. Заметим, что справедливость упомянутых условий равновесия одинакового рассматривалось классическими экономическими теориями на протяжении многих лет и при решении проблем динамики и при решении проблем статики. С позиции Дж. Р. Хикса названные условия равновесия являются необходимыми и должны выполняться для системы, предполагающей такие отношения предельной заменяемости и трансформации, какие только возможно технически, если составленный производственный план обеспечивает наибольшую прибыль [3, с. 318].

Планирование производства не потеряло свою актуальность и в современных условиях, его теоретические основы, используемые при выборе метода и моделей производства (однотоварной, двухтоварной, с неограниченным

числом товаров) разработки альтернативных методов и построении производственных систем является базисом для современного производственного учета.

Вопрос, что учитывать и как учитывать, чтобы получить своевременную и достоверную информацию о затратах производства, объемах используемых в производстве ресурсов, привлечении источников финансирования производства и т.д., - определяет целевые установки производственного учета, который, по мнению многих современных авторов [3, 4], является частью управленческого учета.

Проблемы организации и методического обеспечения производственного учета каждое предприятие решает самостоятельно, поскольку нормативная база российского учета не содержит конкретных рекомендаций в отношении построения системы учета, отражающей специфику разных видов производств.

Основными "ориентирами" при разработке внутренних регламентов или стандартов производственного учета на предприятиях являются по-прежнему ПБУ 9/99 "Доходы организации", ПБУ 10/99 "Расходы организации", в которых в общем виде сформулированы требования к идентификации доходов и расходов, к элементному учету затрат на производство. Безусловно, этих требований недостаточно для построения систем управленческого и производственного учета. Это, отчасти, является объяснением тому, что в России до настоящего времени недостаточно востребованы специалисты именно по управленческому учету, профессионализм которых позволил бы внедрить сбалансированную систему показателей, бюджетирование и планирование процесса производства, процессно-ориентированное управление затратами, инжиниринг бизнес-процессов и т.д. Более того, не преодолен стереотип отношения руководителей предприятий к тому, что управление производством и управленческий (производственный) учет не являются прерогативой только бухгалтерских служб и их работников. В организации такого учета требуется применение навыков и знаний самых разных специалистов предприятия. Поэтому справедливой является позиция И.В. Аверчева о том, что "бухгалтерский и управленческий учет могут не пересекаться" [1, с. 24-26].

В качестве методической основы для организации управленческого учета А.В. Аверчев использует: стандарты управления качеством, рекомендации по описанию бизнес-процессов,

концепции компьютерных технологий управления бизнесом (MRP и ERP системы), а также рекомендации института управленческих бухгалтеров Соединенных Штатов Америки, известные в России как "Положения управленческого учета ИУБ США" [1, с. 88].

Структура положений по управленческому учету включает пять важнейших категорий: 1 – цели, 2 – терминология, 3 – концепции, 4 – практика и техника, 5 – управление учетной деятельностью. В настоящее время разработано более 60 положений управленческого учета. Наиболее значимыми являются положения, определяющие цели управленческого учета. В контексте принципиальных целей управления цели управленческого учета должны отражать: правила ведения управленческого учета, ответственность за управленческую отчетность и процессы, связанные с работой специалистов в области управленческого учета. Заметим, что такими специалистами в США являются не бухгалтеры, а, как правило, экономисты, специально обученные технологиям управленческого учета. Безусловно, главной целью управленческого учета является формирование информации полезной для принятия управленческих решений. Управленческая парадигма определяет целевые ориентиры всех видов учета, не только управленческого, поскольку основным пользователем учетной информации является собственник или менеджер, принимающий решения.

Главными тезисами управленческого учета являются следующие: 1) управленческий учет и отчетность являются базисом подготовки любой другой отчетности, и именно ему, а не какому-либо еще учету, стоит уделять максимум внимания (это самый большой по площади круг);

2) каждый из видов учета и отчетности имеет как общие с другими зоны, так и уникальные области учетной деятельности, присущие только ему;

3) без четкого осознания того, где тот или иной учет начинается и заканчивается, нельзя построить эффективную информационную систему управления бизнесом, поскольку можно столкнуться с ситуацией, что к каким-то данным одного учета применяются учетные процедуры, не свойственные характеру этих данных. Например, к показателю «лояльность сотрудников» неприменим принцип двойной записи финансового (бухгалтерского) учета. Так же как неприменим он к учету политических,

имущественных, страновых рисков. С другой стороны, отсутствие двойной записи в налоговом учете не является поводом отказаться от нее при подготовке финансовой отчетности;

4) при внедрении учетных процедур, при разработке компьютерных программ, при формировании отчетных форм и т. д. необходимо учитывать специфику представления данных, выбирать оптимальный формат их хранения и представления и т. д." [1, с. 78-79]. Отталкиваясь от вышеизложенных тезисов, можно дать общее определение производственному учету как части управленческого учета: производственный учет – это система информации, сформированная путем идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации, используемая менеджментом в планировании, оценке и управлении производством для обеспечения эффективного использования ресурсов предприятия и полноты их учета.

Соглашаясь с И.В. Аверчевым, можно отметить, что "управленческий учет также включает в себя подготовку финансовых отчетов для неуправленческих групп внешних пользователей информации, таких как акционеры, кредиторы, регулирующие органы и налоговые инспекции" [1, с. 79].

Процессный подход, завоевавший популярность в последних двух десятилетиях при исследовании проблем организаций производства, позволяет в системе производственного учета выделять основные процессы (бизнес-процессы), виды ресурсов, потребляемых в каждом из выделенных процессов. Планирование (бюджетирование) ресурсов в разрезе бизнес-процессов позволяет влиять на качество управления и эффективность принимаемых решений.

В заключение следует отметить одну из главных проблем, которая также касается организации управленческого учета, - проблему управления качеством. Система стандартов качества (ИСО) уже широко используется менеджментом крупных компаний и корпораций за рубежом и крупных организаций в России. Модель системы менеджмента качества может быть основана на процессном подходе. Этому способствует применение ИСО 9000-2001, который мотивирует принятие процессного подхода к менеджменту организации в целом.

Несомненная важность стандартов качества заключается в определении целей решения задач постановки управленческого учета в целом и производственного учета в том числе. Кроме того, стандарты позволяют оценивать качество аудита и консалтинга, при помощи которых осуществлялось внедрение управленческого учета в организациях.

Сложность и архитектура управленческих решений на основе информации производственного учета требует внедрения современных компьютерных технологий. Здесь важно отметить, что далеко не все российские организации могут применять MRP и ERP системы (MRP – планирование потребности в материалах, ERP – планирование ресурсов предприятия), поскольку это требует серьезных финансовых вложений. Но применение более простых компьютерных программ, разработанных с учетом специфики производственной деятельности предприятия и позволяющих идентифицировать ресурсы и затраты по каждому в отдельности бизнес-процессу, доступно даже среднему российскому предприятию. Методическое обеспечение таких программ должно быть очень тесно согласовано с методическими особенностями организации и ведения производственного учета на предприятии.

Таким образом, повышение эффективности управления ресурсами и организация контроля ключевых показателей производственной деятельности возможны лишь на основе научно-методических подходов к внедрению управленческого и/или производственного учета.

Список литературы

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / Игорь Аверчев. – М.: Вершина, 2008. – 512 с.
2. Дж. Р. Хикс Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. Ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
3. Курочкина И.П., Миронова О.А. Развитие производственного учета и его нацеленность на учетно-аналитическое обеспечение реализации производственной программы // Экономические науки. 2008. № 41. С. 354-360.
4. Курочкина И.П. Теоретические основы учета процесса производства // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5(16). – С. 195-203.

*Антонова Марина Валерьевна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа аудита*

Чебоксарского кооперативного института (филиал)
Российского университета кооперации
Россия, г. Чебоксары
E-mail: antonova210672@mail.ru

РАЗВИТИЕ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ GRI

Рассматриваются возможности составления организациями потребительской кооперации отчетности в области устойчивого развития на основе концепции GRI.

Ключевые слова: устойчивое развитие; потребительская кооперация, отчетность в области устойчивого развития, показатели социальной, экономической и экологической результативности.

В последнее время внимание специалистов обращено вопросам открытости и прозрачности информации об экономической, социальной и экологической жизни организации. Постановка этих вопросов для организаций потребительской кооперации на сегодняшний день не вызывает особого интереса со стороны работников бухгалтерской службы по причине трудности формирования этой информации на основе данных традиционного бухгалтерского учета.

Глобальные социально-экономические процессы, развитие корпоративной социальной ответственности и свободной экономической информации так или иначе побуждают организации потребительской кооперации пересмотреть направления своей деятельности и оценить ее с точки зрения значительного вклада в развитие общества, ориентированное на социально-экономический и экологический результат.

Панацея решения социальных, экономических и экологических проблем общества многими учеными видится на примере формирования отчетности в области устойчивого развития организации. Одним из способов того, как ор-

ганизации потребительской кооперации могут отчитываться перед своими заинтересованными пользователями, является формирование и публикация отчетности об устойчивом развитии организации на основе концепции GRI [1].

Подготовка такой отчетности во многом отличается от составления привычных годовых отчетов тем, что в отчетности об устойчивом развитии организации содержится нефинансовая информация, которая напрямую не формируется в бухгалтерском учете. И как показывает зарубежная и отечественная практика организации, занимающиеся подготовкой такого отчета, представляют стандартную годовую бухгалтерскую отчетность о результатах финансово-хозяйственной деятельности и отчет в области устойчивого развития, включающие показатели социальной, экономической и экологической результативности [2].

Рассмотрим основные этапы подготовки отчета об устойчивом развитии для организации потребительской кооперации, представленные рисунком 1.

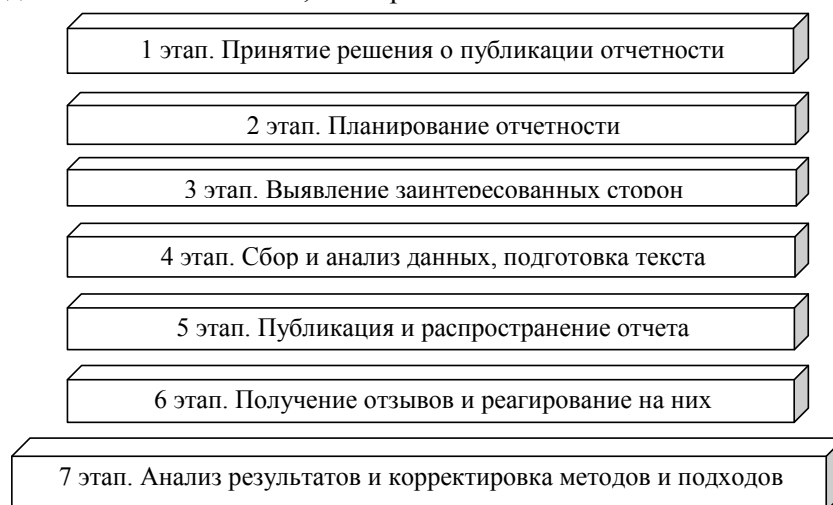


Рис. 1. Модель подготовки отчета об устойчивом развитии организации потребительской кооперации

На первом этапе принятие решения о подготовке отчета в области устойчивого развития осуществляется на основании оценки ситуации, в ко-

торой находится организация потребительской кооперации. При этом необходимо выявить преимущества и условия данной отчетности в целях:

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

-расширения рынка сбыта своей продукции, работ и услуг (высококачественной и экологически безопасной);

-привлечения квалифицированного кадрового персонала;

-взаимодействия с заинтересованными сторонами;

-развития системы управления организации;

-анализа и эффективности финансово-хозяйственной деятельности;

-стратегического развития и закрепления деловой успешности;

-реализации своего вклада в развитие общества в рамках социальной, экономической и экологической сферы;

-повышения квалификации своих специалистов, способных минимизировать затраты на подготовку отчетности в области устойчивого развития;

-оценки рисков, связанных с формированием информации об устойчивом развитии организации потребительской кооперации.

Планирование деятельности по подготовке отчетности об устойчивом развитии организации потребительской кооперации (2 этап) является сложным процессом, так как следует оценить:

-значимые факторы, влияющие на деятельность организации по развитию отчетности в области устойчивого развития;

-ожидания потенциальных заинтересованных сторон;

-содержание формируемой полезной информации;

-способы, сроки и периоды публикации отчетности в области устойчивого развития;

-ответственные стороны, принимающие участие в подготовке такого отчета.

На следующем этапе подготовки отчета об устойчивом развитии организации потребительской кооперации (3 этап) необходимо выявление всех сторон, заинтересованных в деятельности таких организаций, а также как организация потребительской кооперации отреагирует на их обоснованные ожидания.

Таким образом, обеспечение устойчивого развития деятельности организации потребительской кооперации и достижение стратегических целей возможно при организованном учете интересов всех заинтересованных сторон [3] и ответственном поведении по отношению к ним.

Процесс взаимодействия с основными заинтересованными сторонами для организации потребительской кооперации может быть основан на следующих принципах (табл. 1).

Таблица 1. Взаимодействие организации потребительской кооперации с заинтересованными сторонами

Заинтересованные стороны	Взаимодействие на показатели		
	социальной результативности	экономической результативности	экологической результативности
ВНЕШНИЕ			
Инвесторы и финансово-кредитные организации	+	+	+
Конкуренты	+	+	+
Органы местного управления	+	+	+
Государственные контролирующие органы	+	+	+
Общие и специализированные средства массовой информации	+	+	+
Другие организации региона	+	+	+
Общественные организации	+	+	+
Местное население	+	+	+
Покупатели		+	+
Поставщики		+	+
ВНУТРЕННИЕ			
Специалисты и сотрудники организации потребительской кооперации	+	+	+
Пайщики	+	+	+
Правление потребительского общества	+	+	+
Правление Центросоюза	+	+	+

Список потенциально возможных заинтересованных сторон может быть продолжен.

Сбор материалов для отчетности (4 этап) необходимо осуществлять на основании разрабо-

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

танной концепции, определяющей тематику, характер изложения, содержание, основные моменты каждого подхода к публикации информации о социальной, экономической и экологической деятельности организации.

Концепция устойчивого развития организации потребительской кооперации может строиться на основе следующей модели [4] (рис. 2).

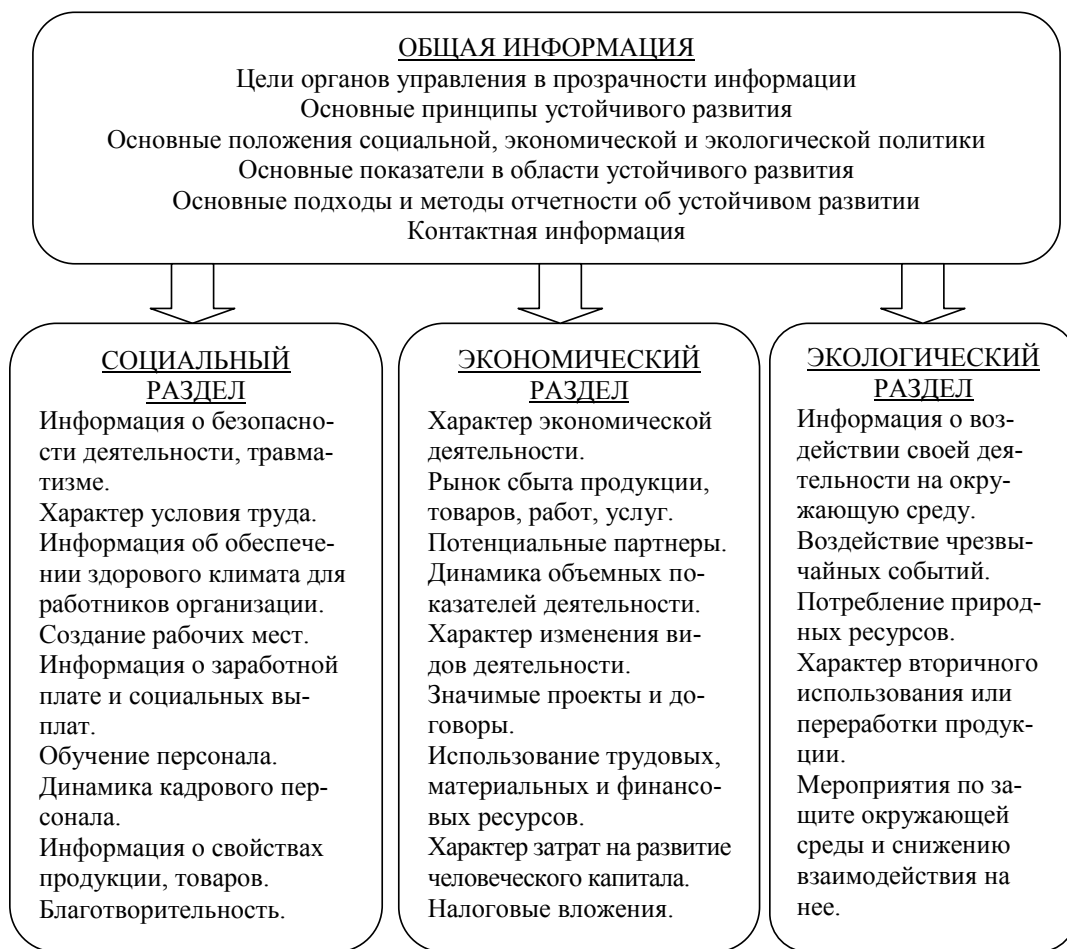


Рис. 2. Концепция устойчивого развития организации потребительской кооперации

Публикация и распространение отчета об устойчивом развитии организации потребительской кооперации (5 этап) является техническим аспектом на этапе подготовки. На сегодняшний день это не сложный вопрос, так как существуют многообразие вариантов публикации и распространения через сайты в интернете, СМИ, презентации на выставках и конференциях и т.п. Например, для поставщиков и покупателей можно использовать буклеты, брошюры, тематические отчеты. Необходимо проводить работу с общественными организациями, проводить встречи, экскурсии вовлекая в этот процесс школьников, студентов, пайщиков и т.п.

Немаловажное значение имеет обеспечение обратной связи (6 этап). Для этого процесса можно организовать анкетирование по наиболее важным вопросам. Своевременная реакция

организации потребительской кооперации на вопросы и пожелания заинтересованных сторон позволит качественно оценить эффективность реализации целей и задач, поставленных руководством организации и дальнейшее их развитие во благо общества.

Подводя итоги целесообразно проводить анализ результатов и корректировку методов и подходов при составлении отчета об устойчивом развитии (7 этап). Осуществление этого этапа позволит:

- обобщить выводы о степени развития деятельности организации потребительской кооперации;

- выявить важную информацию для групп заинтересованных сторон и наладить устойчивые взаимоотношения с ними;

- снизить риски, связанные с исходными данными отчетности;

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

-совершенствовать процесс управления кооперативным сектором экономики;
 -реализовать общегосударственные задачи в области устойчивого развития будущего поколения.

Обобщая результаты исследований, практику составления отчетности в условиях глобализации многими крупными российскими компаниями, можно представить структуру отчета об устойчивом развитии организации потребительской кооперации в виде таблицы 2.

Таблица 2. Рекомендуемая структура отчетности об устойчивом развитии Чувашского республиканского союза потребительских обществ (Чувашпотребсоюз)

№ п/п	Наименование	Источник информации
	Обращение Председателя Совета Чувашского республиканского союза потребительских обществ (Чувашпотребсоюз)	
<i>1.</i>	<i>ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ</i>	
1.1.	Хозяйственная деятельность (виды)	ВСН
1.2.	Социальная миссия	ВСН
1.3.	Социально-экономическое положение Чувашпотребсоюза в Чувашской Республике	ВСН
1.4.	Чувашпотребсоюз в системе Центросоюза Российской Федерации	ВСН
1.5.	Структура совокупного объема деятельности Чувашпотребсоюза	ВСН
1.6.	Структура предприятий Чувашпотребсоюза	ВСН
1.7.	Материально-техническая база Чувашпотребсоюза	ВСН
1.8.	Членство Чувашпотребсоюза и международное сотрудничество	ВСН
1.9.	Пайщики Чувашпотребсоюза	ВСН
<i>2.</i>	<i>ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ</i>	
2.1.	Управление в области устойчивого развития	
2.2.	Управление рисками	УО
2.3.	Взаимодействие с заинтересованными сторонами	УО
2.4.	Инновационное развитие	
	-развитие системы управления инновациями	УО
	-результаты деятельности в области управления инновациями	УО
2.5.	Охрана окружающей среды	
	-развитие системы управления экологической безопасности	УО
	-экологические показатели деятельности	УО
2.6.	Производственная деятельность и охрана труда	
	-развитие системы управления вопросами охраны труда и производственной безопасности	УО
	-показатели деятельности Чувашпотребсоюза в области охраны труда и производственной деятельности	УО, БО
2.7.	Персонал Чувашпотребсоюза	
	-развитие системы управления человеческим капиталом	УО
	-показатели деятельности в области управления персоналом	УО, БО
2.8.	Общество	
	-развитие системы управления вопросами взаимодействия с обществом	УО
	-показатели деятельности в области взаимодействия с обществом	УО
<i>3.</i>	<i>ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЧУВАШПОТРЕБСОЮЗА В РАЙОНАХ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ</i>	
3.1.	Деятельность районных потребительских обществ совокупным объемом деятельности до 0,5 млрд. руб.*	ВСН
3.2.	Деятельность районных потребительских обществ совокупным объемом деятельности от 0,5 до 2,5 млрд. руб.	ВСН
3.3.	Деятельность районных потребительских обществ совокупным объемом деятельности от 2,5 до 5 млрд. руб.	ВСН
3.4.	Деятельность районных потребительских обществ совокупным объемом деятельности от 5 до 7,5 млрд. руб.	ВСН
3.5.	Деятельность районных потребительских обществ совокупным объемом деятельности от 7,5 до 10 млрд. руб.	ВСН

*Группировка районных потребительских обществ может осуществляться по другим показателям деятельности.

**Источники информации: ВСН – ведомственное статистическое наблюдение, БО – бухгалтерская отчетность, УО – управленческая отчетность.

ИННОВАЦИИ В УЧЕТЕ, АНАЛИЗЕ, КОНТРОЛЕ И АУДИТЕ

Таким образом, использование формата отчета об устойчивом развитии на основе концепции GRI организациями потребительской кооперации в немаловажной степени способствует объективной оценке социальной, экономической, экологической деятельности и ее положительному восприятию.

Институциональный подход к формированию отчетности в области устойчивого развития заложен не только в рекомендациях GRI, и требованиях международных стандартах финансовой отчетности, но и в отраслевых нормативных документах потребительской кооперации. Институциональность, реализуемая в своде формальных и неформальных правил [5], на основе которых формируется нужный спектр аналитической информации в системе бухгалтерского учета, позволяет развить концепцию отчетности об устойчивом развитии применительно к системе потребительской кооперации.

Вопросы рациональной организации и совершенствование методики учета и отчетности

на базе создания эффективной единой системы становятся глобальными в современной системе управления.

Список литературы

1. URL:<http://www.globalreporting.org>.
2. Повышение информационной открытости бизнеса через развитие корпоративной нефинансовой отчетности. Аналитический обзор корпоративных нефинансовых отчетов, 2008 – 2011. // А.Н. Шохин, Л.В. Аленичева, Е.Н. Феоктистова, Ф.Т. Прокопов, М.Н. Озерянская.; М.: РСПП, 2012. 102 с.
3. http://www.urbaneeconomics.ru/texts.php?folder_id=144&mat_id=104&page_id=8555.
4. Концепция развития потребительской кооперации в Российской Федерации до 2015 года. URL: <http://www.rus.coop>.
5. Миронова О.А. Институциональность в бухгалтерском учете // Сибирская школа экономики. – 2011. - № 3(86). – С. 20-23.

Варнякова Ирина Юрьевна,

*аспирантка кафедры бухгалтерского учета и аудита
Поволжского государственного технологического университета
Россия, г. Йошкар-Ола
E-mail: nkc.yola@mail.ru*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ ОТЧЕТНОСТИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассмотрены содержательные аспекты категории эффективность и определена значимость повышения эффективности на основе показателей отчетности организаций.

Ключевые слова: эффективность, показатели результативности, устойчивое развитие, отчетность.

Категория "эффективность" и ее диалектическое развитие широко освещалась в литературе XX столетия. Академик Т. Хачатуров считал, что методы оценки эффективности зависят от типа общественного производства и этапов общественного развития: "как экономическая категория, она (эффективность) определяется основным законом каждой общественной формации. Эффективность выражает качество хозяйствования, свойственное данной формации" [2]. Анализом эффективности хозяйствующего субъекта занимались зарубежные ученые А.Аренс, Дж. Лоббек, Д. Хан и др. Целевой установкой анализа эффективности в их работах отражена оценка рациональности использования ресурсов, минимизации себестоимости продукции, эффективности использования потенциала (материалов, оборудования, персонала, энергии и др.). Многие отечественные ученые следовали и продолжают следовать зарубежным тенденциям в анализе и оценке эффективности, выделяя разные ее аспекты, например, технический, экономический, социальный. Это привело к множеству различных терминов эффективности: технико-экономическая эффективность, социально-экономическая эффективность, технологическая эффективность, эффективность производства, эффективность бизнеса и др.

"С точки зрения современных взглядов на экономику отраслей и фирм выделяются три взгляда на проблему оценки и управления эффективностью и экономическим ростом", - отмечает В.В. Бердников [1, с. 44], считая, что:

первый соответствует концепции взаимодействия структуры рынка, поведения фирм, результата (М. Вебер), вторая – подходом Чикагской экономической школы (М. Фридман); третий – подходу австрийской экономической школы, особенность которой заключается в индивидуализме".

Следует заметить, что отмеченные три экономические школы по-разному оценивают феномен эффективности бизнеса. Так, М. Вебер строит свою позицию на необходимости учета интересов различных групп стейк-холдеров при определении экономических и социальных эффектов бизнеса. М. Фридман отстаивал позицию, что эффективность производства не является единственной целью, которую преследует экономические агенты, обосновывая эту позицию концепцией поведения экономических субъектов в условиях неопределенности и риска. Основатели австрийской экономической школы К. Менгер и фон Хайек полагали, что монопольное положение компании дает возможность производить продукцию затратно-эффективным способом и что это создает стимул для инноваций, совершенствования технологии производства продукта и в перспективе приводит к созданию большего валового национального продукта.

Российскими учеными понятие эффективность чаще всего сводится к оценке рентабельности и прибыльности организации. Характеристики эффективности, приведенные В.В. Бердниковым, отражены на рисунке 1.

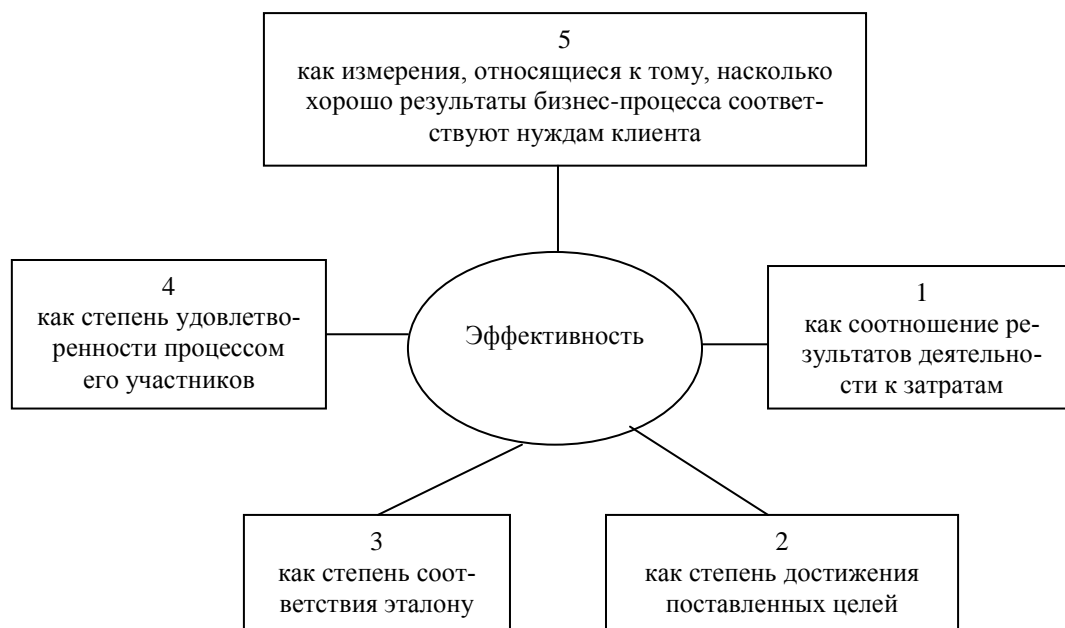


Рисунок 1. Характеристики понятия "эффективность" [1, с. 50-52]

Заметим, что первая характеристика чаще всего раскрывается в экономической литературе с применением таких понятий как производительность, экономическая эффективность. Для оценки эффективности деятельности предприятий, в свою очередь, выделяются различные финансовые коэффициенты, показатели оборачиваемости и отдачи (фондоотдачи, отдачи от финансовых вложений и др.). Отношение затрат и результатов, в свою очередь, находится в зависимости от временного интервала или периода деятельности организации, поэтому вложения средств на начальном этапе временного периода может отражать низкую эффективность, а в конце периода – может быть получен значительный экономический эффект.

Вторая характеристика эффективности как степени достижения поставленных целей в ряде случаев заменяется понятием результативности. Надо отметить, что тенденции формирования показателей в рамках глобальной инициативы GRI - Global Reporting Initiative, 2000-2006, отражены Руководством по отчетности в области устойчивого развития организаций. Созданы системы показателей результативности по трем ключевым сферам (составляющим): экономической, экологической и социальной. Считается, что "триединый итог" является мерилом корпоративной ответственности организаций любого размера, отрасли и местоположе-

ния. Система отчетности GRI, включающая общие и специфичные для отдельных отраслей материалы, признана во всем мире универсально применимой для подготовки отчетности о результатах деятельности организаций в области устойчивого развития, востребованной широким кругом заинтересованных пользователей.

Это, в свою очередь, соответствует и пятой характеристике понятия эффективности, позволяющей соотносить результаты бизнес-процесса и нужды клиента. Признание роста стоимости бизнеса в качестве главного критерия оценки эффективности многими экономистами вполне оправдано, поскольку стратегические цели развития основной массы организаций формулируются в зависимости от этого роста.

При всем разнообразии подходов к оценке эффективности деятельности организаций и раскрытию понятия *эффективности* для различных целей, нам в большей степени видится привлекательным понятие *результативности его значения как использование ресурсов организаций (материальных, трудовых, финансовых и т.д.) с целью достижения желаемых результатов, в первую очередь, от производственной деятельности*. При этом мы не отождествляем термины эффективность и результа-

тивность, а считаем результативность составным элементом эффективности.

Выделяя среди показателей результативности те, которые являются доступными для разных видов анализа и содержатся в бухгалтерской финансовой отчетности организаций и их расшифровках, можно отметить, что принятия управленческих решений на основе анализа финансовых показателей результативности деятельности является *главным фактором повышения эффективности бизнеса*.

В системе показателей отчетности, характеризующее устойчивое развитие организаций, безусловно, можно выделить финансовые показатели, объединенные в группу показателей финансовой устойчивости и эффективного использования ресурсов. Например, экономическая составляющая устойчивого развития основана на двух важнейших показателях [4, с. 28-29]:

- потоки капитала между различными заинтересованными сторонами;
- основные экономические воздействия организации на общество.

В первом блоке важнейших показателей следует выделять именно те, которые могут стать основой для оценки эффективности бизнеса. Среди таких показателей наиболее значимыми являются:

- созданная и распределенная прямая экономическая стоимость, включая: доходы, операционные затраты, выплаты сотрудникам, и др. инвестиции в нераспределенную прибыль, выплаты поставщикам капитала и т.д.;
- финансовые риски.

Поскольку российская практика формирования отчетности еще не адаптирована к требованиям GRI, восприятие содержания названных показателей осложнено традициями формирования основных форм бухгалтерской отчетности (баланса, отчета о прибылях и убытках). Российские организации не привыкли делать

детализированные расшифровки данных форм отчетности по интегрированным данным бухгалтерского и управленческого учета. Нормативной базы, отражающей требования формирования отчетности в области устойчивого развития российских организаций, пока не существует. Требования международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) содержатся в широком спектре отдельных положений, включенных в разные стандарты (МСФО (IFRS), МСФО (IAS), ПКИ) и прочие документы. Поэтому крупные российские организации, инициативно решившие составлять отчетность для своих пользователей в рамках глобальной инициативы GRI, вынуждены разрабатывать собственные внутренние стандарты, регламентирующие порядок формирования такой отчетности. Главной тенденцией, которой следует практика крупных организаций, сохраняется тенденция определения общей устойчивости финансового состояния и оценка экономического потенциала [3]. Такой подход позволяет отслеживать достигнутую результативность в рамках стратегических планов развития организаций, принимать решения по корректировке этих планов и по возможным направлениям повышения эффективности экономического потенциала организации в целом и ее структурных подразделений.

Список литературы

1. Бердников В.В. Контроллинг эффективности бизнеса: монография. – М.: РУДН, 2009. – 452 с.
2. Хачатуров Т. О критериях и показателях эффективности // Вопросы экономики, 1980, № 7. С.3-16.
3. Шереметьев А.О. Прогнозный анализ на основе совокупного и опережающего показателя // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5(16). – С. 266-272.
4. GRI: Руководство по отчетности в области устойчивого развития. 2000-2006 www.globalreporting.org.

*Гринько Анатолий Евгеньевич,
адъюнкт кафедры бухгалтерского учета и аудита
Московского университета МВД России
Россия, г. Москва
E-mail: nkc.yola@gmail.com*

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рассмотрены подходы к отражению в балансе активов, основанные на трудах немецких балансоведов и современную трактовку активов балансов российских организаций. Даны предложения по интеграции информации аналитического учета и внутреннего контроля.

Ключевые слова: актив, имущество, баланс, внутренний контроль, бизнес-процесс, интеграция.

Интеграции учетно-аналитической, учетно-контрольной информации посвящено немало работ российских и зарубежных исследователей. Подчиняясь стратегическим целям развития, собственники и менеджеры организаций предъявляют повышенные требования к формированию бухгалтерской, аналитической и контрольной информации с учетом принятых стратегических ориентиров. Каждая из информационных подсистем управления имеет свою организационную структуру и регламентирована нормативными документами, либо внутренними стандартами и правилами. Исключение составляет информационная подсистема бухгалтерского учета, формирование которой должно быть подчинено Федеральному закону РФ "О бухгалтерском учете" от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ, федеральным стандартам по учету и отчетности, разработанным в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Подсистема контроля, необходимость организации которого с 1 января 2013 года продиктована Федеральным законом 402-ФЗ, ориентирована на европейский опыт (COSO), стандарты аудита (международные и федеральные), а также на внутрифирменные регламенты и положения по организации внутреннего контроля.

Интегрировать такую информацию достаточно сложно. Правильнее рассматривать процесс интеграции в рамках отдельно взятой за-

дачи управления, для которой требуется информационное обеспечение. В нашем случае эта задача связана с *управлением активами*.

Известно, что активы это комплексный показатель, характеризующий такой элемент отчетности, как актив бухгалтерского баланса. В состав этого показателя включают внеоборотные и оборотные активы. Основными элементами внеоборотных активов являются основные средства, нематериальные активы, доходные вложения в материальные ценности, финансовые вложения и отложенные налоговые активы. В составе оборотных активов в балансе отражаются: запасы, дебиторская задолженность и денежные средства. Любой из перечисленных элементов организацией самостоятельно может быть представлен в любой степени детализации, в зависимости от того: какой из активов имеет большую значимость для осуществления производственной или финансово-хозяйственной деятельности, какой из активов является наиболее дорогостоящим и т.д. Степень детализации, как правило, закладывается в основу организации аналитического бухгалтерского учета и отражается в открываемых субсчетах к каждому счету, предназначенному для учета того или иного актива.

В статье 5 Федерального закона РФ "О бухгалтерском учете" № 402-ФЗ *активы* выделены в качестве объекта бухгалтерского учета. То есть, любой актив, как объект бухгалтерского

учета, одновременно является элементом комплексного показателя отчетности, именуемого активы и отражаемого в первом и втором разделе бухгалтерского баланса.

Первые попытки определения принципов и задач бухгалтерского баланса немецкие ученые [6, с. 98] относят примерно к середине XIX века, когда появились научные работы, отражающие вопросы оценки и переоценки имущества. Аншутц и фон Фельдерндорф, определяя цели и концепции баланса, одни из первых привели в своих комментариях перечень активов, подлежащих отражению в балансе, а также затронули вопросы стоимостной оценки отдельных составляющих имущества [1]. По их мнению, в балансе должны отражаться все без исключения предметы имущества, права собственности на движимые и недвижимые объекты, в особенности товарные запасы и векселя, наличные деньги, дебиторская задолженность фирмы. Основой оценки представители немецкой школы балансоведения считали всеобщую меновую стоимость, которая могла служить для

расчета цены каждой статьи имущества. Цена должна быть такой, чтобы имущество можно было немедленно реализовать. Аншутц и фон Фельдерндорф приводят в своей работе [1] пример оценки недвижимого имущества по цене возможной реализации, указывая на недопустимость применения цен "вынужденной или дружественной сделки". При этом общая меновая стоимость движимого имущества, машин и оборудования должна определяться "путем амортизации цены приобретения, с тем, чтобы учесть износ". Товарные запасы, по мнению этих авторов, должны переоцениваться, если наблюдается тенденция снижения цен на них.

Трактование имущества осуществлялось в первой половине XX века, прежде всего, с целью его учета в качестве активов. В Германском торговом кодексе первой половины XX века имущество классифицировалось на движимое и недвижимое, что нашло отражение в работах немецких балансоведов. Пример такой классификации, выполненный П. Герстнером приведен на рисунке 1

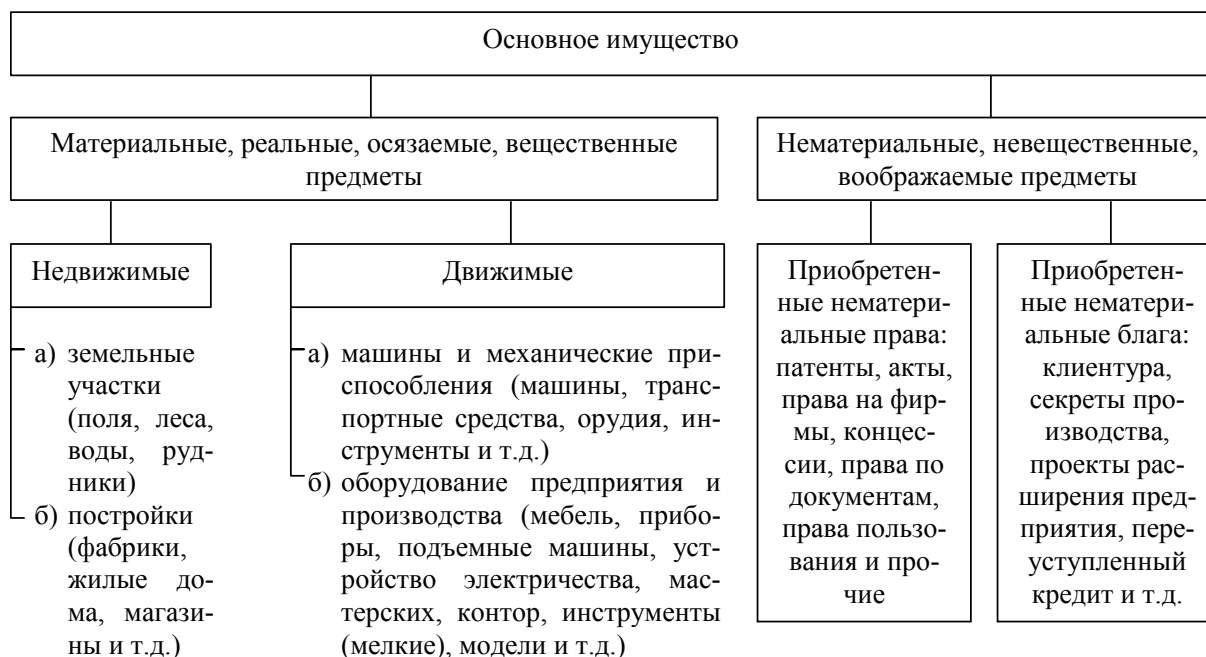


Рис. 1. Классификация основного имущества в немецком учете I половины XIX века [2, с. 188]

В настоящее время та вещественная структура активов баланса, которая наблюдалась у балансоведов XX столетия, используется в сочетании с отраженными, наряду с имуществом, затратами, вложенными в производство. В этой

связи уместно привести характеристику актива баланса, данную В.В. Ковалевым и Вит. В. Ковалевым, как "две основные трактовки актива баланса: предметно-вещностная и расходно-результатная, разработанные соответственно в

рамках статического и динамического учетов" [3, с. 196]. Авторы считают, что согласно предметно-вещностной трактовке в активе баланса отражаются все средства организации, ее имущество, представляя собой некую опись. Согласно расходно-результатной трактовке в активе должно быть отражено движение капитала на разных стадиях воспроизводственного процесса, которое было отражено еще в "Капитале" К. Маркса, известной формулой.



Поскольку движение капитала начинается и заканчивается деньгами, весь актив капитала может быть, по мнению В.В. Ковалева и Вит.В. Ковалева, представлен как совокупность:

- денежных средств, находящихся в кассе и на расчетном счете организации или во временном пользовании сторонних лиц, в отношении которых у организации есть право требования денежных средств (дебиторская задолженность);
- расходов, осуществляемых с целью генерирования будущих доходов (здесь авторы подразумевают все остальные статьи актива баланса).

Трансформация денежных средств, происходящая в процессе воспроизводства или другими словами в ходе финансово-хозяйственной деятельности организации, влияет на использование одних и появление других видов активов, распределяемых в зависимости от их классификационных признаков между оборотными и внеоборотными активами. Поскольку активы по-разному участвуют в формировании себестоимости производимой продукции (выполняемых работ и оказываемых услуг), важное значение приобретает экономическая интерпретация основных статей актива баланса:

- нематериальных активов, результатов исследований и разработок, основных средств, незавершенного строительства, доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, отложенных налоговых активов (группа внеоборотных активов);
- запасов (включающих: сырье, материалы, затраты в незавершенном производстве, готовую продукцию, товары для перепродажи и товары отгруженные, расходы будущих периодов и др.), дебиторской задолженности, кратко-

срочных финансовых вложений денежных средств (группа оборотных активов).

У каждого вида актива существуют свои элементы признания в качестве объекта бухгалтерского учета и способы оценки. Именно эти два важнейших фактора являются основанием для построения процессов контроля за состоянием и движением активов в деятельности организации. Контролю присущи, кроме того, задачи оценки эффективности использования активов в деятельности организации и ее структурных подразделений.

Архитектурная сложность процессов аналитического учета и процессов внутреннего контроля является той самой проблемой, при которой формировать интегрированную учетно-контрольную информацию для управления активами не просто. В этой связи организации, стремящиеся к созданию интегрированной учетно-контрольной системы информации, должны, на наш взгляд, реализовать ряд следующих организационных мероприятий:

- во-первых, провести обследование состояния аналитического учета каждой классификационной позиции каждого вида актива, относящегося как к группе внеоборотных, так и к группе оборотных активов. При этом необходимо установить соответствие рабочего плана счетов общей методической схеме аналитического учета и положениям учетной политики, оговоренным в плане признания того или иного объекта в качестве объекта учета, а также в плане применения конкретного метода оценки при приобретении актива и при его использовании в производстве;
- во-вторых, для наиболее значимых (возможно, занимающих больший удельный вес) активов необходимо построить бизнес-процесс учета, завершающийся формированием показателя (показателей) в отчетности. Большое значение имеет принятие решения о формировании внутренней управленческой (производственной) отчетности и создание для этих целей систем показателей. Важно придерживаться преемственности показателей от одной подсистемы к другой (бухгалтерского учета – к управленческому и, наоборот, управленческого учета к бухгалтерскому). При необходимости организации могут поставить задачу определения соответствия показателей управленческого и налогового учета;

- в-третьих, все построенные бизнес-процессы учета следует систематизировать в единую карту бизнес-процессов организации, соответствующую подсистеме учета. Это необходимо для определения значимых позиций внутреннего контроля и его процедур. Карта учетных бизнес-процессов может послужить основой для разработки бизнес-процессов внутреннего контроля активов организации. Используя метод "наложения" бизнес-процесса контроля на бизнес-процесс учета конкретного актива можно добиться максимальной интеграции информации о движении и эффективном использовании этого актива как с позиции бухгалтерского (и/или управленческого) учета, так и с позиции внутреннего контроля.

Реализация этих мероприятий потребует большой подготовительной работы, например, разработки единых классификаторов, шифров, форм внутренних документов для отражения активов как объектов учета, а также описания бизнес-процессов внутреннего контроля с выделением входов, выходов, владельцев бизнес-процессов и другой необходимой информации. Безусловно, такая работа может оказаться затратной еще и по причине необходимости использования компьютерного обеспечения. Од-

нако эффект от получения достоверной и глубоко детализированной интегрированной учетно-контрольной информации о наиболее значимых видах активах и их использовании в организациях принесет ожидаемую пользу.

Список литературы

1. Anschütz/Von Vödrndorff (Kommentar 1867), S. 236.
2. Герстнер П. Анализ баланса / Пер. с нем. Н.А.Ревякина; Под ред. Н.Г.Филимонова. – М.: Экономическая жизнь, 1926.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2013. – 784 с.
4. Миронова О.А. Внутренний контроль в организациях: проблемы и перспективы развития // Вопросы экономики и права. 2013. № 57. С. 120-123.
5. Миронова О.А., Дмитракова Н.Д. Развитие бухгалтерского учета и его методологического инструментария в современных условиях // Экономические науки. 2012. № 12. 148-156.
6. Обербринкманн Франк Современное понимание бухгалтерского баланса: Пер. с нем. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 416 с.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Melnik Margarita Victorovna,
*Doctor of Economics, professor of "Audit and Control" chair
Financial University under the Government of the Russian Federation"
Russia, Moscow
E-mail: eaa@fa.ru*

Vetrova Irina Fedorovna
*Ph.D., Associate Professor,
Deputy. Head of the "Audit and Control" chair
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow
E-mail: eaa@fa.ru*

ABOUT ANNUAL INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL CONFERENCE DEDICATED IN MEMORY OF PROFESSOR SB BARNGOLTS

*Overview held 12-13 December 2013 in the Financial University under the Government of
the Russian Federation International scientific and practical conference named S.B. Barngolts*

Ajupov Idar Ayratovich,
*Doctor of Economics, professor of general economic disciplines chair
Institute of Governance and Territorial Development
Kazan (Volga) Federal University
E-mail: Ajdar.Ajupov @ kpfu.ru*

CONTENT OF THE CONCEPT AND SCOPE OF RISK ENGINEERING FINANCIAL MARKET

*Disclosed content of the concept and scope of the risk engineering design process as innova-
tive financial products created to reduce various types of risks by financial engineering instru-
ments.*

*Keywords: financial management, financial engineering, risk engineering, risk management,
innovative financial products.*

Babin Vyacheslav Klimov,
*Doctor of Economics. , Professor, Department of Management and Business
VolgaState Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola @ gmail.com*

INNOVATIVE POTENTIAL ECONOMIC INDICATORS AND EVALUATION OF INNOVATION DEVELOPMENT

Disclosed the meaning of "innovation potential" and the basic methods of evaluation.

*Keywords: innovation potential, the European innovation scoreboard, Global Innovation Index,
ratings, problems of innovative development.*

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Ahmadeeva Marzia Muhamedovna ,
*Doctor of Economics . , Professor, Department of Economics and Production
Volga State Technological University
Russia , Yoshkar -Ola
E-mail: AhmadeevaMM@volgatech.net*

INNOVATIVE COMPONENTS OF THE HOUSING PROBLEM

Given the scientific rationale for the development of methodological support research affordability analysis of the factors affecting it, and practical suggestions aimed at improving housing affordability .

Keywords: housing, housing affordability , methods of determining factors of security and affordability of housing , housing market, housing affordability factors and the development of its market structure and innovative approaches to the study of housing affordability .

Suchkov Evgeny,
*Candidate . ehkon. Sciences, Competitor of the Department of Accounting and Auditing
Volga State Technological University
Russia , Yoshkar -Ola
E-mail: esuchkov_81@mail.ru*

INNOVATIVE COMPONENT OF THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN AND WORLD ECONOMY

Efficient economy and economics of innovation are the main trends of today. The concepts and the basic characteristics of innovation. The role of information generation of economic entities on innovation activity.

Keywords: innovation , innovation economy , innovation types , classification , innovative activity .

Smirnov Anatoly Anatolievich,
*Doctor of Economics, professor of management of small and medium businesses chair
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: kaforg@mail.ru*

FINANCIAL FACTORS OF INNOVATION ECONOMY DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Aspects of innovative economic development of the state relating to budgetary, tax and anti-inflationary policies, investment climate in the country and financial stability.

Keywords: innovation development, financial factors, systemic approach.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Tsaregorodcev Evgeniy Ivanovich,
*Doctor of Economics. Sciences, Professor,
Head of the Department of modeling of economic processes
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola @ gmail.com*

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION FOR THE INNOVATIVE ECONOMY

Disclosed topic of investment attractiveness of regions. Emphasizes the importance of this issue in terms of cyclical periods of economic downturn. Concludes that the investment attractiveness is a complex indicator, the calculation of which should be based on receipt of evidence. Separate important issue is the problem of its quantitative determination and the impact on the social and economic situation of the region or the state as a whole.

Keywords: investment, fiscal policy, social - economic policy, taxes, budget, regional financial policy.

Nizova Lyudmila Mihaylovna,
*Doctor of Economics, Professor of Social Sciences and Technology chair
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nizovalm@volgatech.net*

FORMATION OF AN INNOVATIVE ENVIRONMENT FOR MANAGING THE DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

The algorithm of a possible promising approaches to the description of socio-economic systems based on the use of mathematical models describing the dynamics of socio-economic systems and the use of results-oriented decision-makers within the innovation economy.

Keywords: innovation economy, socio-economic systems, algorithm, dynamics control, decision support system.

Suvorova Alevtina Pavlovna
*Doctor of Economics. Sciences, Professor of Management
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar -Ola
E-mail: saprof@mail.ru*

CLASSIFICATION FEATURES OF SECTORS OF INNOVATIVE ECONOMY

The possibility of considering innovation in the system context. The work is based on the experience of previous surveys and existing concepts. Includes methodological problems, their understanding and solutions.

Keywords: innovation, innovation policy, innovative instruments, the regulatory framework of innovation, systematic approach to innovation.

Polukhina Anna Nikolaevna,
*Doctor of Economics. , Professor, Department of Social Sciences and Technology
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: poluhinaan@marstu.net*

**THE USE OF INNOVATIVE INSTRUMENTS IN THE SYSTEM OF INTERACTION
BETWEEN THE ECONOMIC SUBJECTS**

The possibility of considering innovation in the system context. The work is based on the experience of previous surveys and existing concepts. Includes methodological problems, their understanding and solutions.

Keywords: innovation, innovation policy, innovative tools, types of innovation, systematic approach to innovation.

Yatsenko Anatoly Yurievich,
*Doctor of Physics and Mathematics, Professor of Theoretical Physics chair
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: yatayu @ inbox*

PECULIARITIES OF INNOVATIVE STRATEGY OF DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMY

On the basis of consideration of technological structures, assesses the current state of the Russian economy, and reveals the main policy measures related to the modernization and innovative development of the economy.

Keywords: innovation development, modernization, technological way, the Western model, the commodity nature of development, government regulation.

Semagin Ivan Aleksandrovich,
*Doctor of Economics, professor of finance and credit chair Yaroslavl branch
LEU Institution "Institute of Management"
Russia, Yaroslavl
E-mail: ivan_semagin@rambler.ru*

Balakin Andrei Petrovich,
*Ph.D., Deputy Chief
Department field offices of the Bank of Russia
Russia, Moscow
E-mail: andbalakin@yandex.ru*

FINANCIAL MECHANISM OF BANK OF RUSSIA: THEORETICAL BASIS OF TAXATION AND FEATURES

Examined the role of the bank as a subject of financial and credit system, theoretically grounded essence banking mechanism and revealed features of the financial mechanism of the Bank of Russia and its tax component.

Keywords: economic development, monetary circulation, bank, financial mechanism, revenues, expenses, charges expenses, taxation, appraisal.

Vedernikova Tatyana,
*Ph.D., Associate Professor of the Department of tax and taxation
Volga State Technological University Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: vedertat@yandex.ru*

MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY BASED ON REPORTING OF COMMERCIAL BANK

The characteristic of the financial sustainability of the commercial bank, methodological tools for analysis of financial statements to make qualitative assessment of the financial sustainability through scorecards, and data reporting.

Keywords: commercial banks, financial stability analysis, the criteria for determining the financial condition.

Faizullaev Zakir Yarkunovich,
*Deputy Head of Corporate Finance
LLC "Management Company" Neftetransservice"
Russia, Moscow
E-mail: zakir.faizullaev @ gmail.com*

MARKET DEVELOPMENT OF BANKING LENDING

The characteristics of foreign and domestic markets, interbank loans, allocated their distinctive features. The interrelation of tools and loan refinancing credit used on the Russian credit market, liquidity and credit risks.

Keywords: loans, interbank credit market indicators, lending rates, for refinancing, credit risks.

Khafizov Arthur Failevich,
*Postgraduate of the Department of theory of probability and mathematical statistics
Russian University of Peoples' Friendship
Russia, Moscow
E-mail: afkhafizov@gmail.com*

THEORY AND PRACTICE PROBLEMS OF CREDIT RISK ASSESSMENT

The Bank of Russia set a course of rapprochement Russian methods of risk assessment to international standards. Due to the specifics of the Russian economy and the lack of representative statistics on companies, there are several unresolved issues to the introduction of the advanced approach based on the use of domestic bank credit risk assessment models.

Keywords: credit risk, probability of default, the bank's capital adequacy formula, advanced approach, Basel.

Kukarova Nadezhda Nikolaevna,
Postgraduate of University of Management "TISBI"
Russia, Kazan
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

Luzganova Elena Borisovna,
Postgraduate of University of Management "TISBI"
Russia, Kazan
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

INTERACTION OF COMMERCIAL BANKS AND BUSINESSES OF REAL ECONOMIC SECTORS ON THE BASIS OF RISK ENGINEERING TOOLS

The article describes the application of specific models of risk-engineering tools, in conjunction banking institutions and the real economy in the process of designing innovative financial products created to reduce risk and financing various kinds of operations.

Keywords: commercial bank, stock market, bank loan, re-engineering, risk management.

Polteva Tatiana Vladimirovna
Postgraduate of general economic disciplines chair
Institute of Governance and Territorial Development
Kazan Federal University
Russia, Kazan
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

ANALYSIS OF THE POSSIBILITY OF DEPOSITORY RECEIPTS AS A TOOL OF FINANCIAL ENGINEERING

The article analyzes the concepts of financial engineering and depository receipts, revealed the possibility of depository receipts as a tool of financial engineering.

Keywords: financial engineering, depository receipts, financial instrument, financial product.

Kozhanov Taras Vladimirovich
Postgraduate of the Interregional Open Social Institute
Russia , Yoshkar -Ola
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF GOAT BREEDING FARMS IN RUSSIA

The possibilities and problems of innovative development of goat breeding livestock sub-sector, the system of regulatory and policy documents, which laid the basis for the challenges of sustainable growth and meet the needs of the population of goat products.

Keywords: goat, strategy development, human needs, regional programs, the implementation principles.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Getman Vladimir Georgievich,
Doctor of Economics, Professor
Head of the department of accounting in business organizations
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow
E-mail: buhuchet@fa.ru

RESERVES FOR FURTHER IMPROVEMENT THE TAX SYSTEM IN RUSSIA

This article provides suggestions for improvement of the current tax system in our country. Particular attention is paid to issues related to the taxation of individuals.

Keywords: income taxes on the income of individuals and entities, contributions to social insurance and social security, interest on loans, compensation, dividends.

Mironova Olga Alekseevna,
Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Accounting and Auditing chair
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola,
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

Hanafeev Albert Faridovich,
Ph.D.. ehkon. Sciences, Director of LLC "Scientific-Consulting Centre"
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

THEORETICAL BASIS AND PRACTICAL SOLUTIONS TO THE PROBLEM OF THE PROPERTY TAX

Discussed and formulated the idea of a property tax problem, given its theoretical justification based on the historical development of economic and fiscal theories

Keywords: economic concepts, property taxation, assessment and control.

Maloletko Alexander Nikolayevich
Doctor of Economics, Professor,
Department of Management and Business Technology
Russian State University of Tourism and Service,
Russia, Moscow
E-mail: shadow.economy @ gmail.com

Maloletko Natalia Evgenievna,
Ph.D., lecturer
Department of Informatics and Mathematics
Russian Ministry of Internal Affairs of Moscow University
Russia, Moscow
E-mail: 1102505@mail.ru

ENSURING ECONOMIC SECURITY OF HOTEL BUSINESS WITH APPLICATION OF GAME THEORY

The problems of economic security in the hotel business to its high competitive environment. Based on one of the problems of game theory - "prisoner's dilemma" illustrated "trap" in which businesses can enter the hotel business.

Keywords: economic security, hospitality, game theory, price range, optional.

Mikheyeva Tatyana Nikolayevna,
Doctor of Law, Professor
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola @ gmail.com

**MODERN TECHNOLOGIES FOR MANAGEMENT SYSTEM OF RELIABILITY OF
COMMERCIAL BANK**

Approaches to ensure the reliability of a commercial bank, revealed a set of methods in the area of reliability, with correlation reliability risks financial activity.

Keywords: commercial bank, reliable, new technology, organizational, and other methods, the risks.

Bychkova Svetlana Mikhailovna,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department "Economic Analysis and Finance in Agribusiness"
St. Petersburg State Agrarian University
Russia, St. Petersburg
E-mail: smbychkova@mail.ru

Itygilova Elena Yurievna,
Ph.D., Senior Lecturer
Department of Accounting, Analysis and Audit
East-Siberian State University of Technology and Management
Russia, Ulan-Ude
E-mail: e_itygilova@inbox.ru

**OBJECTIVES OF FINANCIAL STATEMENTS AND AUDIT: METHODOLOGICAL
PROBLEMS OF DEFINITION CRITERIA AND JUSTIFICATION
CLASSIFICATION OF DISTORTION OF FINANCIAL STATEMENTS**

The article reveals methodological problems mismatch criteria for the preparation and presentation of financial statements concept of utility of financial information and financial statements and doctrines , therefore , uncertainty criteria for audits of financial statements : given the rationale for the criteria for audit of the financial statements on the basis of the modern concept of the usefulness of financial information identified IFRS conceptual framework (2010) in the context of well-established doctrines of accounting; defined criteria of fairness and reliability of financial information and gives a rationale classification misstatement of the financial statements on the basis of established audit criteria .

Keywords: validity, reliability, fidelity representation, relevance presentation misstatement of the financial statements, audit criteria, usefulness, reliability, doctrine financial statements, regulatory descriptive truth (fairness, trustworthiness, faithful representation, relevance presentation, misstatement of the financial statements, the audit criteria, usefulness, reliability, doctrine of financial statements, normative and descriptive truth).

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Bychkova Svetlana Mikhailovna,
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department "Economic Analysis and Finance in Agribusiness"
St. Petersburg State Agrarian University
Russia, St. Petersburg
E-mail: smbychkova@mail.ru

Badmaeva Dina Gomboevna,
Ph.D., Associate Professor,
Department of Economic Analysis and Finance in Agribusiness
St. Petersburg State Agrarian University
Russia, St. Petersburg
E-mail: p92del@mail.ru

TWO-LEVEL PREPARATION OF ACCOUNTANTS: PROBLEMS AND SOLUTIONS

The problems of accounting graduate training profile at the present stage.

Keywords: state educational standard; basic educational program, Bachelor of Economics, Master of Economics, Accounting.

Bakumenko Lyudmila Petrovna
Doctor of Economics, Professor,
Acting Head. Department of Applied Statistics and Informatics
Mari State University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: lpbakum@mail.ru

ANALYTICAL METHODS FOR EVALUATING THE ECONOMIC STABILITY MANAGING SUBJECT

Methodical approaches to assessing the economic sustainability of the enterprise.

Keywords: enterprise, sustainability, crisis, stage of development, the method of analysis of hierarchies, composite leading indicator.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Gerasimova Larisa Nikolaevna,
*Doctor of Economics, Professor Department of Accounting in commercial organizations
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow
E-mail: 22969@mail.ru*

Rigina Anastasia Alexandrovna,
*5th year student of the Faculty of "Accounting and Auditing"
Financial University under the Government of the Russian Federation "
Russia, Moscow
E-mail: 22969@mail.ru*

FEATURES OF PREPARATION CONSOLIDATED STATEMENTS

Discusses contemporary issues of consolidated financial statements that affect the provision of the information infrastructure of the capital market, the creation of a favorable investment climate and economic growth in the country. Characterized the new direction of the process of consolidation of accounting data Group, consisting of the parent and its subsidiaries. A specific example, the stages of consolidation: a preliminary, main and final. Depending on the interest and the degree of control highlights the major consolidation scheme, taking into account the particular structure of the group companies.

Keywords: consolidation, group of companies, reporting, standards, controls, financial results

Lisin Evgeniy Mihaylovich,
*Ph.D., Associate Professor
Department of Industrial Economics and Organization of
National Research University MEI
Russia, Moscow
E-mail: lisinym@mpei.ru*

Strielkovski Vadim
*Ph.D., associate professor of the Institute of Economic
Charles University in Prague,
Czech Republic, Prague
E-mail: strielkowski@sv.cuni.cz*

Yuliya Alekseevna Anisimova,
*Ph.D., assistant professor of finance and credit
Togliatti State University,
Russia, Togliatti
E-mail: U.Anisimova @ tltsu.ru*

Gushcha Anastasia Olegovna,
*Undergraduate Department of Industrial Economics and Organization of
National Research University MEI
Russia, Moscow
E-mail: guscha.anastasiya @ mail.ru*

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF STRUCTURAL FACTORS ON THE EFFECTIVENESS OF STRATEGIES MARKET POWER GENERATING COMPANY ON THE WHOLESALE ELECTRICITY MARKET

This article is devoted to the modeling of energy markets and the study of strategic behavior of energy companies, in particular, the use of strategies of market power. Special attention is paid to the influence of structural factors on the effectiveness of strategies for financial and physical withdrawal on the day ahead market.

Keywords: wholesale electricity market, the market "day ahead" agent-based modeling, market power, market strategies, generating companies.

Shilova Lyubov Fedorovna,

*Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of Accounting, Analysis and Audit
Tyumen State University
Russia, Tyumen
E-mail: ShilovaL57@mail.ru*

Zykova Natalia Pavlovna

*Postgraduate of the Department of Accounting, analysis and audit
Tyumen State University
Russia, Tyumen
E-mail: nkc.yola @ gmail.com*

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE THEORY OF ACCOUNTING

Deals with the theoretical position of the development of the category of "capital", formulated the task of accounting capital facilities in accordance with the requirements of management.

Keywords: accounting, capital movement, classification of species, accounting and reporting.

Malsagov Idris Alihanovich,

*Ph.D., Applicant of department of Accounting and Auditing
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: kbua@inbox.ru*

METHODOLOGICAL DEVELOPMENT STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING AND ANALYSIS OF ORGANIZATIONS

Considered the most important questions of application of methodological tools of strategic management accounting based on the balanced scorecard and strategic analysis on the basis of a systematic approach and the use of predictive models.

Keywords: strategy, accounting, scorecards, system management, performance, development objectives.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Mirgorodskaya Marina Gennadiyevna,
*Ph.D., Competitor of the Department of Accounting and Auditing
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola @ gmail.com*

THE ROLE OF AUDIT IN THE INNOVATION ECONOMY

The features and objectives of internal and external audit organizations in the innovation economy. The role of institutional and process approaches to auditing practices.

Keywords: innovation development, financial reporting, accuracy, institutional, external audit, internal audit processes

Sungatullina Rashida Nurulovna,
*Ph.D., Associate Professor, Head of Department of Economic Analysis and Audit
Vyatka State Agricultural Academy
Russia, Kirov
E-mail: rashida_ns@mail.ru*

AUDIT OF THE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATION THE ACCOUNTING PART OF PERFORMERS OF ACCOUNT

The questions of accounting and proves the necessity of the use of certain audit procedures in respect of the accounting organization. Stated the author's position on the definition of the critical points of the functions of accounting, performed accounting staff that allows you to select areas of higher risks of material misstatement of accounting information.

Keywords: audit, accounting, organization, program audit, accounting policy, risk procedure.

Vokina Elena Borisovna,
*Ph.D., assistant professor of accounting, analysis and audit chair
Togliatti State University
Russia, Togliatti
E-mail: econom701@tltsu.ru*

INNOVATION AND TECHNICAL AUDIT

This article discusses the tools to support innovative development of the Russian economy - innovative leasing and auditing innovation. Provides a definition of these concepts, and the relationship of innovation and technological audit.

Keywords: investment, innovation process, innovation audit, technical audit

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Kurilov Kirill Yurievich,
Ph.D., assistant professor of finance and credit chair
Togliatti State University
Russia, Togliatti
E-mail: Ajdar.Ajupov@kpfu.ru

ANALYSIS OF THE COMPANY WITH THE INFLUENCE OF CYCLICITY

Urgent task for any company operating in a market economy is the creation of a system analysis of financial and economic activity, taking into account cyclical economic processes. A concept of the formation of such an integrated assessment, including consisting of the following units: ownership structure; - management organization; state and efficiency of fixed assets and long-term profitability of investments, efficiency - core activities.

Keywords: economic cycle assessment system, subsidiaries and associates, ranking score, profitability, financial stability, financial condition, business management.

Karataeva Galina Evgenievna,
Doctor of Economics,
Russia, Surgut
E-mail: karataev86@mail.ru

Kuzmenko Olga Anatolievna,
Ph.D.,
Russia, Tyumen
E-mail: moa1977@rambler.ru

THEORETICAL BASIS OF PROFITS AND CAPITAL AS A KEY INDICATOR OF ECONOMIC GROWTH OF ORGANIZATION

Considered some of the provisions of the classical economic theories of economic growth and profit requirements of international standards to repel these indicators in the reporting organizations.

Keywords: economic growth, key factors, earnings, capital, concept of profit, report generation.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Gerasimova Larisa Nikolaevna,
Doctor of Economics, Professor Department of Accounting in commercial organizations
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow
E-mail: 22969@mail.ru

Chernishova Ekaterina Robertovna,
student of faculty "Accounting and Auditing"
Financial University under the Government of the Russian Federation "
Russia, Moscow
E-mail: Katrin_chern@inbox.ru

ACCOUNTING MECHANISMS IN PROVISION FOR UPCOMING VACATION OF WORKERS

Consider questions of formation allowance for the coming workers vacations in accounting and taxation. Analyzed by modern methods of calculating the amount of provision for vacations. The advantages and disadvantages of these methods. The factors influencing the value of the reserve.

Keywords: allowance, a provision, vacation methodology, calculation, tax, standard account fee

Yakovleva Liliya Yakovlevna,
Ph.D., assistant professor of accounting and auditing chair
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: kbua@volgatech.net

BASES OF FORMING THE ACCOUNTING POLICY FOR THE INTERNATIONAL AND RUSSIAN STANDARDS

The article explores approaches to the formation of accounting policy. A comparative analysis of Russian and international accounting and reporting standards for its formation.

Keywords: accounting policies, IAS, Russian accounting standards, the financial statements.

ANNOTATIONS TO THE ARTICLES

Derevyashkin Stepan Anatolevich,
Ph.D., assistant professor of accounting and auditing
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: tarevil@rambler.ru

Voynorovich Igor Rostislavovich,
Applicant of department of Accounting and Auditing
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: tarevil@rambler.ru

DISCLOSURE OF INFORMATION ON RISKS IN REPORTING OF ORGANIZATION

In this paper, based on the study of features reflect reserves in the accounting and reporting of internal reporting forms offered to enable the development of the reserves information organizations necessary for effective risk management. The proposed approach allows us to develop accounting and analytical support for management of business risks.

Keywords: risk, accounting, reserve reporting

Sabirianova Lilya Rafisovna,
Ph.D., Management Accounting Analyst
JSC "Mari silicate brick factory"
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: sabiryanovalr@mail.py

RISK MANAGEMENT BASED ON INFORMATION MANAGEMENT ACCOUNTING

Approaches to the organization's risk management and its positive impact on the efficiency of the production of building materials. A method of calculating the use of which is important for making risk management decisions.

Keywords: risk, management accounting, risk management, construction materials production, reserves.

Mikheyeva Svetlana Nikolaevna,
Chief Accountant "Company "Souvenir"
Postgraduate of Department of accounting and auditing
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar -Ola
E-mail: kbua@volgatech.net

ROLE OF MANAGEMENT AND PRODUCTION ACCOUNTING CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

Considers the role and importance of management accounting and the content of individual approaches to the organization of production accounting, allowing the system to generate information business management at the present level.

Keywords: production systems, concepts, practices, implementation, management accounting, cost accounting.

Antonova Marina Valerievna

*Postgraduate of the Department of accounting, analysis, audit
Cheboksary Cooperative Institute (branch)
Russian University of Cooperation
Russia, Cheboksary
E-mail: antonova210672@mail.ru*

THE DEVELOPMENT OF REPORTING IN CONSUMER COOPERATION ORGANIZATIONS BASED ON THE GRI CONCEPT

The possibilities of making organizations of consumer cooperatives reporting on sustainable development based on the concept of GRI.

Keywords: sustainable development, consumer cooperatives, reporting on sustainable development, indicators of social, economic and environmental performance.

Varnyakova Irina Yurievna,

*Postgraduate of the Department of Accounting and Auditing
Volga State Technological University
Russia, Yoshkar-Ola
E-mail: nkc.yola @ mail.ru*

INFORMATION FOR MANAGEMENT OF BUSINESS EFFICIENCY THROUGH REPORTING SUSTAINABLE DEVELOPMENT ORGANIZATIONS

Consider meaningful aspects of an effective and determined the importance of increasing the efficiency of the financial statements based organizations.

Keywords: efficiency, performance indicators, sustainable development reporting.

Grin'ko Anatoly E. ,

*Associate Chair of Accounting and Auditing
Russian Ministry of Internal Affairs of Moscow University
Russia , Moscow
E-mail: nkc.yola @ gmail.com*

PROBLEMS OF FORMING INTEGRATED ACCOUNTING INFORMATION FOR MANAGEMENT CONTROL ASSETS OF THE ORGANIZATION

Approaches to on-balance sheet assets , based on the writings of the German balance sheet and modern interpretation of assets balances Russian organizations. The offers on the analytical integration of information systems and internal control .

Keywords: asset , assets, balance , internal control, business process integration .